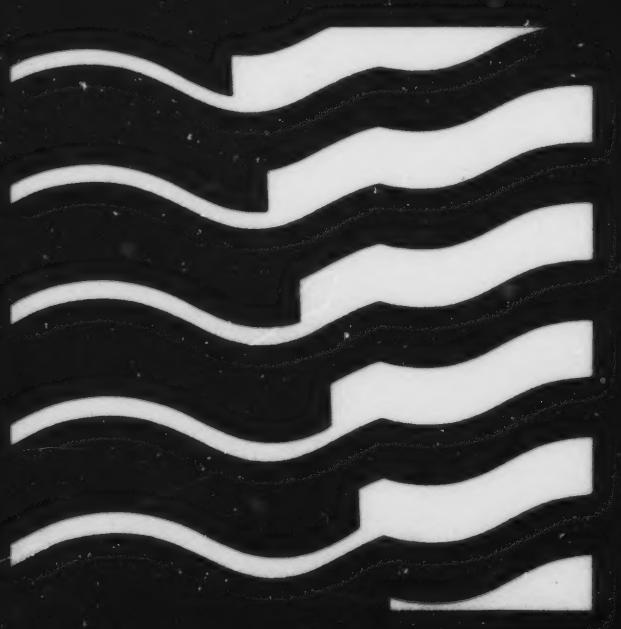
Conférences maritimes enquête sur les opinions des utilisateurs

E. M. Ludwick and Associates Inc.



Consommation et Corporations Canada
Consumer and Corporate Affairs Canada

85-4057/

In English: Shipping Conferences: Survey of Users' Views

Available from: Communications Service
Consumer and Corporate Affairs Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0C9

CONFÉRENCES MARITIMES : ENQUÊTE SUR LES OPINIONS DES UTILISATEURS

E.M. Ludwick & Associates Inc.

Direction de la recherche
Bureau de la politique de concurrence
Consommation et Corporations Canada

L'analyse et les conclusions contenues dans ce rapport ne représentent pas nécessairement le point de vue du ministère.

Publications dans la série de monographies de la Direction de la recherche du Bureau de la politique de concurrence

1. Économies d'échelle et taille d'efficacité des usines des industries de la fabrication au Canada, par Paul K. Gorecki (1976).
2. Les conférences maritimes au Canada, par I.A. Bryan et Y. Kotowitz (1978).
3. Systèmes électroniques de transfert de fonds au Canada : perspectives et recommandations, par John W. Lambie (1979).
4. Efficacité de l'usine et politique de concurrence au Canada, par I.A. Litvak et C.J. Maule (1979).
5. Réglementation professionnelle et politique de concurrence : effets de la réglementation sur les disparités de revenu et de rendement, par T.R. Muzondo et B. Pazderka (1979).
6. L'efficacité de la politique de concurrence au Canada de 1960 à 1975, par Paul K. Gorecki (1979).
7. La performance et les caractéristiques du marché dans le secteur de la production alimentaire au Canada, de 1965 à 1972 : Résumé, par Richard St. George (1980).
8. Concentration des industries manufacturières au Canada : analyse de l'évolution au cours de la période d'après-guerre, par R.S. Khemani (1980).
9. L'incidence des coûts de transport sur la compétitivité des producteurs canadiens, par Nicholas Skoulas (1981).
10. Performance et réglementation : le transport interurbain par autobus au Canada, par G.B. Reschenthaler (1981).
11. Rôle des techniques de commercialisation dans la concentration et le contrôle des industries manufacturières par les multinationales, par H. Edward English et Robert F. Owen (1981).
12. Rendement des compagnies aériennes soumises à la réglementation concernant le trafic intérieur et frontalier, par William A. Jordan (1982).
13. L'industrie du camionnage : analyse du rendement, par la Direction de la recherche du Bureau de la politique de concurrence (1982).
14. Analyse des coûts et des tarifs de l'industrie du camionnage commercial : comparaisons entre les provinces, par Garland Chow (1982).
15. Le camionnage privé : analyse et portée, par A.B. Klymchuk (1983).
16. Conférences maritimes : enquête sur les opinions des utilisateurs, par E.M. Ludwick and Associates Inc. (1983).

Disponibles dans les deux langues officielles au :

Service des communications
Consommation et Corporations Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0C9

©Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1983
N° RG54-1/16F au catalogue
ISBN 0-662-92211-5

REMERCIEMENTS

Nous avons pu mener à bien cet important projet de recherches grâce surtout au travail consciencieux et efficace de S.D. Khosla, responsable du projet à Consommation et Corporations Canada. À lui et à ses collaborateurs nous tenons à exprimer notre gratitude.

Nous tenons également à remercier les autres membres du Comité interministériel de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes, notamment Transports Canada, Industrie et Commerce, la Commission canadienne des transports et Affaires extérieures Canada pour leurs judicieux conseils durant la préparation du questionnaire et la conception de l'enquête. Nous reconnaissons également que les commentaires de Statistique Canada, plus particulièrement du Secrétariat de l'activité statistique fédérale, relativement à la conception de l'enquête, ont été essentiels à la préparation d'un questionnaire aussi clair et objectif que possible. À cet égard, nous avons apprécié le concours que nous ont apporté plusieurs directeurs d'expédition, transitaires et associations d'expéditeurs comme l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne des exportateurs et la Conférence des expéditeurs canadiens. Cela ne veut pas dire que chacun de ces collaborateurs a approuvé la version finale du questionnaire utilisé, mais ils ont tous, d'une manière ou d'une autre, contribué à la réussite de notre étude.

Chose plus importante encore, nous tenons à remercier plus de 300 expéditeurs, destinataires et transitaires de tous les coins du pays qui ont bien voulu prendre quelques minutes de leur temps pour répondre aux questions de l'interviewer ou pour remplir eux-mêmes le questionnaire d'enquête. Les vues exprimées dans le présent rapport sont réellement et uniquement celles des répondants. Enfin, nous remercions notre personnel et nos associés, notamment T. Ludwick et W. Klassen, pour leur excellent travail.

PRÉFACE

La Loi dérogatoire sur les conférences maritimes permet aux membres des conférences de transport maritime de se soustraire presque entièrement à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Par conséquent, toutes les modifications apportées à cette loi intéressent grandement le Directeur des enquêtes et recherches, car elles auront un effet direct sur la portée et l'application de la loi sur la concurrence au Canada.

Puisqu'une mesure de temporisation stipule que la loi dérogatoire sera abrogée en mars 1984, un Comité interministériel a été chargé d'étudier s'il y a lieu de retenir, de réviser ou d'abroger la loi actuelle, et de présenter des recommandations. Dans le cadre de cet examen législatif, le ministère de la Consommation et des Corporations a fait un sondage d'opinions auprès d'un échantillon raisonnablement représentatif d'utilisateurs réguliers des services de transport maritime. La principale caractéristique de cette enquête est que les opinions ont été recueillies à la base, c'est-à-dire auprès des expéditeurs principalement touchés par les décisions relatives aux modalités opérationnelles du transport maritime.

L'étude a été entreprise et menée à différentes étapes par S.D. Khosla du Bureau de la politique de concurrence. La société E.M. Ludwick & Associates Inc. s'est occupée de choisir les expéditeurs et les destinataires représentatifs, préparer le questionnaire et rédiger un rapport sur les résultats.

Les organismes privés ayant des intérêts particuliers dans le transport maritime, aussi bien que les fonctionnaires fédéraux siégeant au Comité interministériel chargé d'étudier la loi dérogatoire, ont révisé et commenté le questionnaire. Ils ont également participé au choix d'un échantillon représentatif de répondants. Des spécialistes de Statistique Canada ont veillé à la clarté des questions. Toutefois, cette enquête n'aurait pu être menée à bien sans la participation active et attentive de plus de 300 expéditeurs, destinataires et transitaires.

Le résultat vient s'ajouter à une documentation encore mince, mais appelée à s'étoffer, dans un secteur du transport où la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux est mise à rude épreuve. Le message des répondants est clair : les modalités des services de transport offerts aux expéditeurs et aux destinataires canadiens ont grand besoin d'être améliorées.

Puisque les services de transport maritime sont conditionnés par la demande, comme c'est le cas du fret en général, les témoignages de centaines de cadres qui ont à prendre des décisions affectant le transport maritime constituent une base solide pour une orientation de la recherche en ce domaine, alors qu'est amorcé le processus de révision de la loi.

Cette enquête est la pierre angulaire d'une étude sur la structure économique, le fonctionnement et la performance de l'industrie du transport maritime menée actuellement par la Direction de l'analyse économique et de l'évaluation des politiques du Bureau. Ce rapport, qui sortira en 1984, aborde notamment la fixation des taux des conférences, les nouvelles techniques dans l'industrie du transport, l'impact du détournement vers un autre pays du trafic par conteneurs et l'importance des nouvelles politiques de transport maritime international pour le Canada.

D. McKinley
Direction de l'analyse économique
et de l'évaluation des politiques
Bureau de la politique de concurrence

SOMMAIRE

Dans le cadre de sa participation aux travaux du Comité interministériel de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes, Consommation et Corporations Canada a commandé une enquête pour déterminer ce que les expéditeurs et d'autres entreprises oeuvrant dans le domaine du commerce extérieur pensaient de la dérogation des conférences maritimes aux lois canadiennes en matière de concurrence.

Plus de 300 importateurs, exportateurs et transitaires de toutes tailles et répartis dans tout le pays ont participé à l'enquête en se prêtant à une interview (le tiers des répondants) ou en répondant à un questionnaire envoyé par la poste. Nous avons obtenu un taux de réponse exceptionnellement élevé (55 p. 100).

Les répondants sélectionnés représentent bien le milieu des échanges commerciaux auxquels se livre le Canada. Les renseignements fournis par les expéditeurs et les transitaires sur l'utilisation des ports de déchargement et d'embarquement en Amérique du Nord, sur les marchandises expédiées et reçues et sur la destination et la provenance de ces marchandises, couvrent presque toutes les conférences desservant le Canada à l'heure actuelle.

Dans la plupart des cas, les entreprises canadiennes interrogées ont un droit de regard sur les modalités de transport. Les expéditeurs utilisent les services des divers organismes de transport maritime, notamment les conférences maritimes, les transporteurs hors conférence et les transitaires, suivant leurs besoins et suivant le degré de disponibilité des divers transporteurs dans chacune des industries. En général, les transporteurs de conférence sont bien cotés pour la qualité de leurs services mais pas pour leurs taux, lesquels sont plus importants pour les expéditeurs.

Les résultats de l'enquête révèlent clairement que près de 85 p. 100 des exportateurs, importateurs et transitaires canadiens sont mécontents des dispositions actuelles de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Les expéditeurs n'ont généralement pas pu négocier des contrats de clientèle justes et raisonnables, en vertu desquels ils n'auraient pas été obligés de confier toutes leurs expéditions à une même conférence.

Les expéditeurs ont vivement critiqué l'existence de frais supplémentaires, la façon unilatérale avec laquelle ils sont déterminés et le montant de ces frais, qu'ils jugent tout à fait arbitraires. De l'avis des expéditeurs, ces frais ne sont rien d'autre qu'une source de revenus additionnels pour les conférences, qui se trouvent par conséquent à transgresser les taux contractuels spécifiés dans les contrats de clientèle. Puisqu'il en coûte plus pour desservir les ports du Saint-Laurent, la majorité des expéditeurs et des transitaires canadiens croient que ces coûts supérieurs devraient se traduire par des taux de

transport plus élevés pour les expéditeurs du Centre du Canada, ou par des taux moindres sur les marchandises en provenance ou à destination des provinces maritimes. Seulement 20 p. 100 des expéditeurs ont des critiques à formuler à l'endroit des conférences mixtes; toutefois, 60 p. 100 croient que les membres d'une conférence mixte qui ne desservent pas de ports canadiens ne devraient pas avoir le droit de voter sur les questions concernant le trafic maritime canadien. Enfin, la majorité des expéditeurs qui ont eu des consultations avec les conférences sont relativement satisfaits des résultats. Malheureusement, la majorité des expéditeurs ont préféré ne pas consulter ou ont cessé de consulter les conférences, n'étant pas convaincus de l'utilité de ces consultations.

À propos des modifications visant à améliorer le système, une majorité des entreprises interrogées (plus de 40 p. 100) croient que le marché est le meilleur régulateur du transport maritime qu'il puisse y avoir. Ces entreprises favorisent l'abrogation pure et simple de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Une proportion semblable de répondants sont d'avis que la loi devrait être révisée pour permettre un contrôle efficace des conférences. La moitié de ces répondants (20 p. 100) croient qu'un organisme de réglementation gouvernemental, comme la Commission canadienne des transports (CCT), serait le plus en mesure de défendre les intérêts des expéditeurs dans leurs relations avec les conférences. L'autre moitié des entreprises qui favorisent un renforcement de la loi croient que la Conférence des expéditeurs canadiens (CEC) serait le plus en mesure de réglementer l'activité des conférences. Cependant, de l'avis des expéditeurs interrogés, il est clair qu'à ce jour la CEC n'a fait sentir sa présence que très timidement. Enfin, 16 p. 100 des répondants sont satisfaits des dispositions actuelles de la loi.

En conclusion, les expéditeurs interrogés sont généralement mécontents de la situation actuelle et ont formulé des recommandations visant à modifier la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Même si les expéditeurs, les destinataires et les transitaires ne s'entendent pas tout à fait sur les modifications à apporter, l'ensemble des témoignages exclut le maintien automatique de la loi actuelle. Plus précisément, les répondants croient qu'il est nécessaire de rendre les conférences plus sensibles aux besoins des expéditeurs et plus responsables au chapitre des augmentations générales de taux, des contrats de clientèle, des frais supplémentaires et des consultations. En général, les entreprises interrogées soutiennent que, dans le cadre d'une réglementation de l'activité des conférences, toute permission de déroger aux règles et aux principes normaux d'exploitation devrait être assortie d'obligations formelles pour les conférences.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Chapitre I - CONTEXTE DE L'ENQUÊTE	1
INTRODUCTION	1
PRINCIPAUX SUJETS TRAITÉS	2
RÉPONDANTS	3
CRITÈRES DE SÉLECTION D'UN TRANSPORTEUR	6
APPRÉCIATION DU RENDEMENT DES DIVERS TYPES DE TRANSPORTEURS	9
CONCLUSIONS	12
Chapitre II - OPINIONS DES EXPÉDITEURS SUR LE RÉGIME DES CONFÉRENCES	15
INTRODUCTION	15
RÉACTION À DES AUGMENTATIONS DE TAUX DE TRANSPORT MARITIME	17
CONTRATS DE CLIENTÈLE	19
FRAIS SUPPLÉMENTAIRES	29
UNIFORMISATION DES TAUX DANS TOUS LES PORTS	33
CONFÉRENCES MIXTES	35
CONSULTATIONS ET RELATIONS DES EXPÉDITEURS AVEC LES CONFÉRENCES	40
Chapitre III - EXPÉRIENCES ET PRÉOCCUPATIONS DES TRANSITAIRES	45
RÔLE DU TRANSITAIRE	45
REMARQUES DES TRANSITAIRES CONCERNANT LES PRATIQUES DES CONFÉRENCES	47
Réactions des transitaires face aux augmentations des taux de transport	47
Contrats de clientèle	47
Frais supplémentaires	47
Uniformité des taux dans les ports	49
Conférences mixtes	49
Relations avec les conférences	50
OPINIONS DES TRANSITAIRES SUR LA FAÇON DE DÉFENDRE LES INTÉRÊTS DES EXPÉDITEURS ET DE RÉGLEMENTER L'ACTIVITÉ DES CONFÉRENCES MARITIMES	51
Intérêts des expéditeurs	51
Réglementation de l'activité des conférences	52
Chapitre IV - INTÉRÊTS DES EXPÉDITEURS ET RÉGLEMENTATION DU TRANSPORT MARITIME	55
PROTECTION DES INTÉRÊTS DES EXPÉDITEURS	55
CAS DU MAINTIEN DE LA LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES OU DU MAINTIEN DU STATU QUO	58
POSSIBILITÉ DE RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE	61

Page

BESOIN PERÇU D'UN REDRESSEMENT DES DÉSÉQUILIBRES DANS LES POUVOIRS DE NÉGOCIATION : RENFORCEMENT DES POUVOIRS DE LA CONFÉRENCE DES EXPÉDITEURS CANADIENS..... 63
FORCES DU MARCHÉ : ABROGATION DE LA LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES..... 69
AUTRES OPINIONS..... 71
CONCLUSIONS..... 72

Annexe A - MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE..... 75

Annexe B - VOLUMES DU COMMERCE OUTRE-MER DES EXPÉDITEURS ET DES TRANSITAIRES CANADIENS..... 85

Annexe C - HABITUDES ET PRATIQUES EN MATIÈRE DE GESTION DU TRAFIC.. 119

Annexe D - OPINIONS ET COMMENTAIRES DES ASSOCIATIONS INDUSTRIELLES ET DES CONFÉRENCES MARITIMES CONCERNÉES..... 145

Annexe E - GOUVERNEMENT DU CANADA - COMITÉ INTERMINISTÉRIEL DE LA LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES
ENQUÊTE SUR LES UTILISATEURS DES CONFÉRENCES MARITIMES
QUESTIONNAIRE ENVOYÉ PAR LA POSTE (EXPÉDITEURS)..... 171

TABLEAUX ET DOCUMENT

		Page
Tableau 1	- Taille de l'échantillon d'enquête et nombre de répondants	4
Tableau 2	- Nombre de réponses par strate	5
Tableau 3	- Appréciation (de 1 à 5) de divers critères de sélection d'un transporteur	8
Tableau 4	- Appréciation du rendement des transporteurs en fonction des divers critères de sélection	10
Tableau 5	- Réactions des expéditeurs aux augmentations de taux des conférences	18
Tableau 6	- Signature de contrats de clientèle	20
Tableau 7	- Réductions moyennes obtenues par les firmes ayant signé des contrats de clientèle	23
Tableau 8	- Opinions des utilisateurs sur la loi relative aux contrats de clientèle	25
Tableau 9	- Pourcentages du trafic qui, selon les expéditeurs, devraient être engagés dans les contrats de clientèle par les firmes préconisant la limitation du pourcentage	26
Tableau 10	- Opinions des utilisateurs sur les méthodes de traitement des frais supplémentaires	31
Tableau 11	- Opinions des utilisateurs sur l'uniformisation des taux dans les ports	36
Tableau 12	- Satisfaction des utilisateurs relativement aux rapports avec les conférences mixtes	37
Tableau 13	- Opinions des utilisateurs sur les privilèges de vote accordés aux transporteurs membres de conférences mixtes qui ne desservent aucun port au Canada	39
Tableau 14	- Participation des utilisateurs à des consultations auprès de conférences	42
Tableau 15	- Rangs donnés par les utilisateurs aux organismes qu'ils jugent le plus en mesure de protéger leurs intérêts (classements moyens)	57

Page

Tableau 16 - Fréquences, exprimées en pourcentages, du choix des utilisateurs quant à l'organisme le plus apte à défendre leurs intérêts..... 59

Tableau 17 - Préférences exprimées relativement à la réglementation des conférences..... 60

Tableau 18 - Pourcentage des expéditeurs qui connaissent le mandat de la conférence des expéditeurs canadiens..... 67

Tableau 19 - Évaluation de l'efficacité de la CEC par les utilisateurs..... 68

Document

Contrat de clientèle..... 28

Chapitre I

CONTEXTE DE L'ENQUÊTE

INTRODUCTION

Depuis plus d'un siècle, des compagnies de navigation se sont groupées en conférences maritimes afin d'affaiblir la concurrence sur les routes commerciales internationales[1]. La raison de cette action est de garantir une stabilité des services et des taux de transport aux expéditeurs et aux destinataires tout en permettant aux propriétaires de bateaux de bénéficier d'un taux de rendement satisfaisant. Il existe actuellement 48 conférences maritimes en opération sur les routes commerciales canadiennes[2].

Certaines pratiques des conférences maritimes sont sanctionnées par la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes de 1979, adoptée pour la première fois en 1970 à la suite d'une enquête menée par la Commission sur les pratiques restrictives du commerce[3]. La loi actuelle est en vigueur depuis le 1er avril 1979 et cessera de l'être le 31 mars 1984. À moins qu'elle ne soit maintenue, révisée ou remplacée par une autre loi, les conférences ne seront plus soustraites à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

En 1981, on formait le Comité interministériel de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes pour étudier les pratiques des conférences et les modalités d'application de la loi, ainsi que pour sonder l'opinion de l'industrie et des autres parties intéressées sur le contenu éventuel de toute nouvelle loi ou politique fédérale touchant les conférences maritimes. Cette étude, ainsi que l'enquête complémentaire[4], constituent les principaux éléments de l'apport de Consommation et Corporations Canada aux travaux du Comité.

---

1. Pour une description de l'industrie des transports maritimes, voir Gunnar K. Sletmo et Ernest W. Williams, fils, Liner Conferences in the Container Age: U.S. Policy at Sea (New York, Macmillan, 1981).

2. Renseignements communiqués par le Comité des transports par eau, Commission canadienne des transports, Ottawa, 1983.

3. Commission sur les pratiques restrictives du commerce, Shipping Conferences Arrangements and Practices (Ottawa, Imprimeur de la reine, 1965).

4. Bureau de la politique de concurrence, Consommation et Corporations Canada, "Preliminary Analysis of Performance in Ocean Liner Shipping", miméographié (Ottawa, novembre 1982).

Le présent rapport a pour objet de résumer les opinions des utilisateurs canadiens des services de transport maritime. Le questionnaire a permis aux expéditeurs de s'exprimer sur les questions suivantes : a) la nature des problèmes auxquels ils font face; b) la mesure dans laquelle ces problèmes sont imputables au comportement des conférences maritimes; et c) la mesure dans laquelle la loi actuelle est à l'origine de ces problèmes ou peut les résoudre. De plus, l'enquête contient des recommandations d'expéditeurs sur la façon de régler les problèmes qu'ils ont cernés. L'enquête se distingue surtout par le fait qu'elle s'adresse directement à des personnes qui sont des expéditeurs.

PRINCIPAUX SUJETS TRAITÉS

Étant donné le grand nombre de questions et la diversité des opinions suscitées, l'emploi d'un questionnaire structuré a été jugé le meilleur moyen d'obtenir des renseignements significatifs des utilisateurs. Afin de mieux délimiter les sujets, nous avons eu des consultations avec certains expéditeurs, associations d'expéditeurs, transitaires et membres du Comité interministériel de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Nous avons également passé en revue les travaux de recherche qui avaient accompagné la révision de la Loi, de même que des publications plus récentes ayant trait à la question.

Ces consultations nous ont beaucoup aidé à définir le contenu du questionnaire; nous nous en sommes inspirés pour inclure les points suivants :

1. droit de regard des expéditeurs et destinataires de cargaisons en provenance ou à destination de l'étranger sur l'acheminement et les modalités de transport;

2. quantité d'exportations et d'importations confiée à des conférences maritimes ou à d'autres transporteurs par les directeurs d'expédition canadiens, et mesure dans laquelle les entreprises n'ont d'autre choix que de faire affaire avec les conférences maritimes;

3. facteurs qui influencent le plus les directeurs d'expédition dans leur choix du genre de transporteur requis pour remplir un contrat particulier, et mesure dans laquelle les diverses organisations de transport maritime satisfont aux besoins des directeurs d'expédition;

4. capacité des entreprises de se protéger contre les augmentations de taux décrétées par les conférences maritimes;

5. mesure dans laquelle les expéditeurs et les destinataires sont capables de négocier des contrats de clientèle justes et raisonnables qui ne les engagent pas à confier toutes leurs cargaisons à une même conférence sur certaines routes commerciales; effet de la signature de tels contrats et avantages que les entreprises croient en retirer;

6. la façon dont les conférences devraient procéder au chapitre des frais supplémentaires ou des facteurs d'ajustement comme les frais de soutes, le taux de change, l'encombrement, etc.;

7. péréquation des taux de transport entre les ports des Maritimes et ceux du Saint-Laurent;

8. mesure dans laquelle les expéditeurs et les destinataires ont fait appel à des organismes d'expéditeurs, en particulier à la Conférence des expéditeurs canadiens, pour défendre leurs intérêts auprès des conférences maritimes ou pour régler leurs différends avec celles-ci; nécessité ou opportunité d'affermir le pouvoir de négociation de la Conférence des expéditeurs canadiens;

9. capacité des entreprises d'avoir avec les conférences canadiennes et les conférences mixtes des consultations et des négociations qui aboutissent à des résultats satisfaisants;

10. degré de satisfaction des intéressés vis-à-vis du statu quo dans les services de transport maritime.

RÉPONDANTS

Les questionnaires ont été envoyés par la poste à 500 expéditeurs et destinataires de même qu'à 25 transitaires de toutes les régions du Canada. De plus, une centaine d'expéditeurs et de destinataires et une dizaine de transitaires ont fait l'objet d'une interview. Le nombre total d'entreprises sélectionnées et le nombre de répondants apparaissent dans le tableau ci-dessous.

Pour les interviews et les questionnaires, nous avons pris soin de nous adresser aux responsables du fret maritime dans chaque entreprise. Dans la plupart des cas, c'était le directeur des expéditions de l'entreprise ou le vice-président aux services de distribution, lorsqu'il s'agissait d'entreprises plus importantes; ce pouvait aussi être le président de la compagnie, dans certains cas, lorsqu'il s'agissait d'entreprises de moindre importance ou de transitaires. Pour la plupart des interviews, une seule personne a suffi pour répondre à la plupart des questions. Toutefois, lorsqu'il s'agissait d'une maison d'import/export, nous demandions en général que le questionnaire soit rempli par les responsables des deux services. Nous avons obtenu un taux de réponse effectif d'environ 55 p. 100, chiffre élevé pour ce genre d'enquête.

Tableau 1

Taille de l'échantillon d'enquête et nombre de répondants

Strates	Nombre d'entreprises sélectionnées			Nombre de répondants
	Interview	Questionnaire	Total	
Toutes les firmes	110	525	635	303
Transitaires	10	25	35	21
Toutes les firmes sauf les transitaires	100	500	600	282
Par région :				
Maritimes	12	20	32	24
Québec	22	175	197	80
Ontario	34	285	319	137
Prairies	12	8	20	13
Côte Ouest	20	12	32	28

Afin que notre analyse tienne compte de l'importance et du sens des échanges commerciaux, nous avons classé les entreprises sélectionnées suivant qu'elles étaient de petits ou de gros expéditeurs et suivant qu'elles étaient des sociétés exportatrices ou importatrices. Pour les besoins de la présente analyse, nous définissons un gros expéditeur comme une entreprise qui importe ou exporte plus de 10 000 t annuellement. Toutes les autres entreprises sont considérées comme de petits expéditeurs. Il faut toutefois noter que ces petits expéditeurs peuvent être en fait de très grosses sociétés qui commercent relativement peu avec l'étranger. Par contre, des entreprises normalement considérées comme petites ou moyennes peuvent devenir, selon nous, de gros expéditeurs si leur activité commerciale est fortement orientée vers l'extérieur. De même, des entreprises qui passeraient pour de petits expéditeurs aux yeux d'une conférence maritime peuvent être considérées comme de gros expéditeurs si elles ont un volume commercial élevé du fait qu'elles exploitent de nombreuses routes commerciales en faisant appel aux services de plusieurs conférences. Enfin, pour faciliter l'analyse, un exportateur est, par définition, une entreprise dont les exportations sont supérieures ou égales aux importations et, réciproquement, un importateur est une entreprise qui importe plus qu'elle n'exporte.

Des 303 interviews et questionnaires recueillis, 293 sont parvenus à temps pour être soumises à l'analyse informatique. Dans notre rapport, les résultats de l'enquête sont présentés de façon à traduire les diverses opinions des répondants en fonction de leur situation ainsi que de l'importance et de l'orientation de leurs échanges commerciaux outre-mer. Le nombre de réponses correspondant à chacune de ces strates apparaît dans le tableau 2[5].

Tableau 2

Nombre de réponses par strate

Strate	Nombre de réponses incluses dans l'analyse
Toutes les firmes	293
Transitaires	21
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	272
Selon le sens des échanges commerciaux :	
Exportateurs (expéditeurs)	159
Importateurs (destinataires)	113
Selon le volume du commerce :	
Gros	96
Petit	176
Par région :	
Maritimes	24
Québec	77
Ontario	130
Prairies	13
Côte Ouest	28

5. L'annexe A contient des renseignements additionnels sur les méthodes de sélection des participants et le déroulement de l'enquête.

Pour pouvoir évaluer et classer les réponses des participants, nous leur avons demandé de nous fournir une estimation du volume annuel de leurs exportations et de leurs importations. Nous leur avons également demandé un état détaillé des volumes de marchandises confiées aux conférences maritimes, aux transporteurs hors conférence et aux autres transporteurs.

Ces chiffres révèlent que le volume commercial des expéditeurs, des destinataires et des transitaires qui ont répondu à notre questionnaire s'élève à plus de sept millions de tonnes, dont au moins 5,5 millions sont confiées à des conférences maritimes et à des transporteurs hors conférence[6]. D'après des données de Statistique Canada, nous estimons que ce volume (en poids) représente environ 40 p. 100 du volume total de marchandises exportées et importées par bateau[7].

CRITÈRES DE SÉLECTION D'UN TRANSPORTEUR

Nous pourrons mieux apprécier les opinions et les suggestions des répondants relativement aux pratiques des conférences et aux diverses solutions proposées pour réglementer ces conférences une fois que nous connaîtrons leurs critères de sélection d'un transporteur. En particulier, l'appréciation que les utilisateurs font des opérations des transporteurs, en fonction de ces critères de sélection, nous aidera considérablement à évaluer la loi et les ententes actuelles en matière de transport maritime.

---

6. D'après les renseignements fournis par le Comité des transports par eau de la Commission canadienne des transports, le volume de marchandises confiées aux conférences maritimes et aux transporteurs hors conférence représente environ 6 p. 100 du volume des importations et des exportations canadiennes (en poids) contre environ 35 p. 100 de leur valeur globale. Même s'il n'est pas question de la valeur des marchandises dans cette enquête, il n'y a aucune raison de croire que les marchandises visées ne constituent pas un échantillon représentatif de toutes les marchandises de valeur variable.

7. L'annexe B contient des renseignements additionnels sur les importations et les exportations canadiennes, sur les ports utilisés et sur les pays avec lesquels les répondants entretiennent des relations commerciales. L'annexe C renferme des informations sur le degré de liberté dont jouissent les répondants dans leur choix d'un transporteur maritime et sur le contrôle qu'ils peuvent exercer sur les modalités d'acheminement.

Nous avons demandé aux expéditeurs, aux destinataires et aux transitaires quelle importance ils accordaient à certains critères préétablis pour la sélection d'un service de transport et quelle était leur appréciation des divers organismes de transport maritime quant à leur capacité de répondre aux besoins des utilisateurs à cet égard. Ces questions ont été posées seulement à l'interview. Comme les critères de sélection d'un transporteur peuvent être plus ou moins importants suivant les divers types de commerce auxquels peut se livrer un expéditeur, nous avons demandé aux répondants de nous répondre en faisant une moyenne pour tous les types de commerce auxquels se livrait leur entreprise.

Le tableau 3 indique les cotes d'appréciation attribuées aux divers critères de sélection d'un service de transport. La première conclusion que nous pouvons tirer de ce tableau est que chaque catégorie d'entreprises, mais pas nécessairement chaque entreprise, accorde une importance primordiale à la possibilité d'obtenir des taux de transport raisonnables.

Les autres facteurs de choix d'un transporteur sont, par ordre d'importance, la stabilité des taux de transport, un service régulier et fiable, la disponibilité d'espace sur demande et la possibilité d'avoir des porte-conteneurs adéquats. D'autres facteurs, comme la rapidité du service, sont considérés comme négligeables. Tous les répondants, à l'exception des transitaires qui se livrent à tous les commerces possibles, sont unanimes pour dire que le pavillon du transporteur n'a aucune importance. Cette opinion n'est pas étrangère au fait que le Canada n'a pas de marine marchande battant pavillon canadien.

Les cotes d'appréciation apparaissant au tableau 3 révèlent que le critère qui distingue particulièrement les transporteurs hors conférence (taux de transport raisonnables) est celui que les expéditeurs considèrent comme le plus important, tandis que les critères sur lesquels les conférences fondent leur stratégie commerciale sont ceux qui passent en second. Toutes les entreprises s'entendent pour dire que le niveau des taux de transport est le critère le plus important. Pour ce qui est des deuxième et troisième critères en importance, les transitaires et les autres entreprises s'accordent pour dire que ce sont les taux de transport stables et le service régulier et fiable, mais ils ne les classent pas nécessairement dans le même ordre. Pour ce qui est des autres critères, les transitaires ont tendance à leur accorder tous la même importance :

> Pour un certain nombre de commerçants, les critères de sélection d'un transporteur sont tous très importants. Cela dépend souvent du produit. Dans certains cas, suivant de quel pays il s'agit, le pavillon du transporteur a une importance primordiale, surtout lorsque certains pays latino-américains exigent que l'on utilise exclusivement leurs propres bateaux. De plus, l'importance des divers critères et la mesure dans laquelle les transporteurs satisfont à ces critères varient chaque année en fonction

Tableau 3

Appréciation (de 1 à 5) de divers critères de sélection d'un transporteur[a]

	Taux de transport raisonnables	Taux de transport stables	Service régulier et fiable	Espace disponible sur demande	Porte-conteneurs adéquats	Service rapide	Rareté des sinitres	Service à la clientèle	Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	Pavillon du transporteur
Toutes les firmes	4,3	4,0	3,8	3,7	3,7	3,5	3,4	3,4	3,3	1,7
Transitaires	4,2	3,8	4,0	3,7	3,7	3,6	3,3	3,7	3,6	2,2
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	4,3	4,0	3,8	3,7	3,7	3,5	3,4	3,4	3,3	1,7
Selon le sens des échanges commerciaux :										
Exportateurs (expéditeurs)	4,4	4,1	3,8	3,8	3,8	3,5	3,4	3,5	3,4	1,7
Importateurs (destinataires)	4,3	3,9	3,7	3,5	3,5	3,6	3,4	3,1	3,1	1,6
Selon le volume du commerce :										
Gros	4,4	4,1	4,0	4,0	3,8	3,5	3,4	3,3	3,3	1,8
Petit	4,3	3,9	3,6	3,6	3,6	3,5	3,5	3,4	3,3	1,5
Par région :										
Maritimes	4,5	4,1	4,2	4,2	4,0	3,9	3,4	3,5	3,6	1,6
Québec	4,4	4,3	4,0	3,8	3,9	3,7	3,1	3,7	3.5	1,7
Ontario	4,3	3,9	3,5	3,5	3,4	3,2	3,5	3,3	3,1	1,6
Prairies	4,3	4,2	3,3	3,5	3,8	3,6	3,4	3,2	3,1	1,7
Côte Ouest	4,4	3,6	4,0	3,9	3,7	3,5	3,8	3,1	3,2	1,6

[a] Le degré d'appréciation augmente avec le chiffre : 1 correspond à la cote minimum et 5, à la cote maximum.

> des transporteurs hors conférence et de ceux qui forment les conférences maritimes. Il existe actuellement d'excellents transporteurs hors conférence au Canada. À l'heure actuelle, les transporteurs hors conférence sont supérieurs ou à tout le moins égaux à ceux des conférences maritimes, qui sont en mauvaise situation financière[8].

Certains transitaires croient toutefois que les besoins des expéditeurs sont en train de changer :

> Dans les années 70, la rapidité était la question primordiale pour les expéditeurs. Maintenant, ils veulent un service régulier, fiable et relativement peu coûteux.

APPRÉCIATION DU RENDEMENT DES DIVERS TYPES DE TRANSPORTEURS

Pour savoir si les utilisateurs ont vraiment l'impression que les diverses organisations de transport maritime répondent bien à leurs besoins, nous avons demandé aux firmes qui ont fait l'objet d'une interview d'apprécier le rendement des divers transporteurs à l'aide d'une échelle de 1 à 5, 1 représentant la cote minimum et 5, la cote maximum. Les cotes qui apparaissent au tableau 4 correspondent aux moyennes des appréciations que nous ont fournies les entreprises sur des transporteurs. Par exemple, les cotes attribuées aux conférences maritimes sont les moyennes des appréciations des entreprises auxquelles on avait demandé une telle évaluation.

Les écarts entre les moyennes du tableau 4 doivent être interprétés avec prudence. Toutefois, lorsqu'il s'agit de coter des catégories, comme dans le cas présent, on peut toutefois raisonnablement parler de préférence pour un type de transporteur par rapport à un autre. Le tableau 4 appelle plusieurs observations importantes.

1. Les transitaires sont le mieux cotés dans cinq cas sur neuf, pour la stabilité des taux de transport, la rapidité du service et le service à la clientèle.

2. Les conférences maritimes sont le mieux cotées dans trois cas sur neuf, notamment pour le service régulier et fiable, l'espace disponible sur demande et les porte-conteneurs adéquats. Elles reçoivent leur plus mauvaise cote au chapitre des taux de transport raisonnables, critère le plus important aux yeux des expéditeurs (voir tableau 3).

---

8. Afin de respecter l'anonymat des répondants, nous n'identifions pas les personnes que nous citons.

Tableau 4

Appréciation du rendement des transporteurs en fonction des divers critères de sélection

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence (étrangers)	Autres (navires affrétés, tramps, propre flotte, etc.)
1. Taux de transport raisonnables	4,1	2,8	4,1	4,3
2. Taux de transport stables	3,9	3,5	3,6	3,4
3. Service régulier et fiable	4,1	4,1	3,2	3,1
4. Espace disponible sur demande	4,0	4,1	3,8	3,9
5. Porte-conteneurs adéquats	3,8	4,1	3,6	3,7
6. Service rapide	4,2	4,1	3,4	3,4
7. Rareté des sinistres	4,3	4,0	3,7	3,6
8. Service à la clientèle	4,4	3,9	3,6	3,5
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,2	3,5	3,8	4,3

3. Les transporteurs hors conférence ne sont pas très bien cotés au chapitre de la qualité des services. Ils sont toutefois beaucoup mieux cotés que les conférences maritimes au chapitre des taux de transport raisonnables.

Les répondants ont fait de nombreux commentaires positifs ou négatifs sur les divers organismes de transport et leurs services. Parmi les commentaires favorables aux conférences maritimes, soulignons les déclarations suivantes de deux petites entreprises de l'Ontario, dont l'une est un expéditeur et l'autre un destinataire :

> Nous apprécions l'efficacité des services offerts par les conférences maritimes. Avec les années, nous avons généralement pu obtenir des réductions de taux lorsque nous leur en demandions. Nous croyons qu'il vaut la peine de sacrifier quelque peu le marché concurrentiel (à cause du pouvoir monopolistique des conférences) pour pouvoir bénéficier de taux stables et d'un service fiable.

> Nous n'aimons pas faire affaire avec des tranporteurs hors conférence en raison des bonnes relations d'affaires que notre entreprise et sa compagnie mère entretiennent depuis longtemps avec les conférences maritimes. Ces relations se sont traduites par des taux avantageux pour nous.

Cependant, il y en a qui apprécient moins les conférences maritimes :

> Nous sommes d'avis que les conférences ne s'efforcent pas réellement de répondre aux besoins de chacun des expéditeurs. Elles semblent croire que, quel que soit le taux qu'elles exigent, les expéditeurs seront obligés de faire appel à leurs services.

Ces entreprises semblent plutôt favoriser les transporteurs hors conférence. Voici les opinions d'un gros expéditeur des Prairies et d'un petit expéditeur de l'Ontario :

> Nous ne ferions pas appel aux transporteurs hors conférence s'ils n'offraient pas de bons services. Il y a une limite à la baisse de qualité de service que l'on peut accepter par souci d'économie.

> Nous avons été ravis d'apprendre que, durant les 12 derniers mois, des transporteurs hors conférence avaient ouvert des routes commerciales vers l'Australie et la Nouvelle-Zélande depuis l'est et l'ouest du Canada. Ces nouveaux services ont infiniment aidé notre entreprise à accroître ses exportations à destination de ces pays. Nous pouvons désormais affirmer, l'expérience le prouvant, que les taux de transport inférieurs exigés par les transporteurs hors conférence nous ont permis d'accroître

> notre pénétration des marchés. Nous appuyons donc toute mesure visant à favoriser la concurrence et l'expansion des services offerts pas des transporteurs hors conférence.

Les transitaires semblent apprécier plus les conférences maritimes que les transporteurs hors conférence en ce qui a trait à sept critères de qualité de services. Les transporteurs hors conférence et ceux qui n'offrent pas de service régulier reçoivent leur meilleure cote des transitaires au chapitre du niveau des taux de transport. Les transporteurs hors conférence sont considérés comme le groupe le mieux disposé à participer à des consultations fructueuses.

Les cotes relativement élevées qu'attribuent les transitaires aux transporteurs hors conférence sont peut-être le signe d'une nouvelle époque.

> Il y a des années, les transporteurs hors conférence étaient des compagnies qui possédaient de vieux bateaux et du matériel désuet, offraient un piètre service, etc. Ils ont évolué au point qu'aujourd'hui, ils sont sur un pied d'égalité avec les conférences maritimes. Même leurs vraquiers vides assurent, sur le chemin du retour, des services efficaces, encore que non réguliers. À la suite des guerres de prix, plusieurs conférences maritimes sont devenues des transporteurs hors conférence offrant d'excellents services réguliers. L'époque où le transporteur hors conférence était perçu comme un trouble-fête est révolue. Les transporteurs hors conférence semblent avoir maintenant plus de bateaux que les conférences maritimes.

CONCLUSIONS

Les renseignements fournis dans le chapitre I nous permettent de situer le débat concernant les pratiques et la réglementation des conférences. Les données statistiques, surtout à l'annexe B, montrent que les entreprises interrogées participent beaucoup au commerce international si l'on en juge par l'importance de leur volume d'importation et d'exportation. Utilisant tous les ports canadiens et plusieurs ports américains, ces entreprises échangent une grande variété de produits avec toutes les régions du globe. Leur rôle commercial important, conjugué aux réponses qu'elles nous ont fournies, montre que ces firmes sont bien placées pour commenter les divers aspects de presque tous les secteurs du commerce. On observera également que le partage du trafic maritime entre les conférences maritimes et les transporteurs hors conférence reflète bien les données de l'enquête relativement aux préférences des expéditeurs.

L'enquête nous permet de tirer plusieurs conclusions relativement aux pratiques de gestion et aux préférences des gestionnaires canadiens en matière de distribution et de transport.

1. Les firmes interrogées ont un droit de regard sur les modalités de transport de la plupart des marchandises expédiées ou reçues, et utilisent les services de diverses organisations de transport maritime suivant leur disponibilité et leur capacité de répondre aux besoins de ces entreprises.

2. Les expéditeurs apprécient beaucoup les services des transitaires qui agissent à titre de transporteurs.

3. Les expéditeurs trouvent que les conférences maritimes se distinguent très peu en ce qui concerne les taux de transport raisonnables, critère jugé le plus important. Cependant, ils apprécient beaucoup les conférences au chapitre de la qualité des services.

4. Les transporteurs hors conférence sont très appréciés pour leurs taux de transport raisonnables, mais ils se classent derrière les conférences maritimes au chapitre de la qualité des services.

Chapitre II

OPINIONS DES EXPÉDITEURS SUR LE RÉGIME DES CONFÉRENCES

INTRODUCTION

Les sujets abordés dans le questionnaire et ici reflètent à la fois les points de vue récemment exprimés par des groupes d'expéditeurs et des expéditeurs particuliers et les questions que n'a pas vidées la révision de 1979 de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Plus précisément, on a demandé à des expéditeurs, à des destinataires et à des transitaires de donner leur opinion, en leur nom et en celui de leurs clients, sur les points suivants :

1. la possibilité pour les expéditeurs ou les destinataires de se protéger quand le prix des services des conférences maritimes augmente;

2. la possibilité pour les expéditeurs de négocier des contrats de clientèle justes et raisonnables exigeant un engagement moindre que celui de la totalité de leurs cargaisons sur certaines routes commerciales desservies par une conférence;

3. le choix des possibilités pour obtenir un traitement juste et raisonnable des frais de soutes, de taux de change et d'encombrement et d'autres frais supplémentaires;

4. la question d'un taux uniforme pour tous les ports par opposition à des taux différenciés, spécialement eu égard aux ports de l'Atlantique et du Centre;

5. le degré auquel les rapports des expéditeurs avec les conférences mixtes (celles qui desservent à la fois les États-Unis et le Canada) ont jusqu'ici bien répondu aux besoins des expéditeurs, et la nécessité de règlements spéciaux additionnels régissant les pratiques des conférences mixtes;

6. la mesure dans laquelle les rapports des expéditeurs avec les conférences maritimes se sont améliorés depuis les modifications de 1979 à la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes et le degré auquel les expéditeurs ont pu avoir des consultations satisfaisantes avec les conférences.

Nous ne pouvons pas dire qu'il s'agit d'une énumération complète. En fait, des répondants à l'enquête, qui se sont prêtés à une interview, ont soulevé bon nombre de commentaires relatifs à certains aspects précis du régime de conférence que n'a pas couverts le questionnaire.

Deux points en particulier ont suscité des commentaires spontanés des répondants : l'existence de services de transporteurs hors conférence, et la mesure dans laquelle les transporteurs des conférences se conforment aux règles qui régissent les conférences.

Concernant l'existence de différentes possibilités de transport, un petit destinataire de l'Ontario et un petit expéditeur des Prairies font respectivement les commentaires suivants :

> Chaque fois que plusieurs individus se regroupent pour former un cartel, c'est d'abord pour favoriser leurs intérêts plutôt que ceux des gens à qui ils offrent leurs services. Depuis que nous n'utilisons plus les conférences, nous payons la moitié de ce que nous payions il y a cinq ans. Nous faisons maintenant appel aux bons transporteurs qui ont quitté des conférences.

> Le problème qui se pose souvent avec les conférences, c'est qu'on ne peut pas expédier de marchandises si l'on n'aime pas les taux qu'elles offrent. Les conférences peuvent rendre la vie difficile aux expéditeurs et agir effectivement de manière à interdire aux expéditeurs canadiens l'accès aux marchés étrangers. Il y a donc un choix à faire : ou bien on peut expédier partout dans le monde, moyennant un prix plus élevé et en vertu de contrats de clientèle avec des conférences; ou bien, pour un prix plus bas, on peut expédier des marchandises aux points où font escale les transporteurs hors conférence.

Un expéditeur qui désire garder l'anonymat ajoute :

> Nous avons constaté qu'il était très facile d'obtenir des services de transporteurs hors conférence, mais souvent il faut passer par le port de New York.

Enfin, un gros expéditeur du Québec parle en ces termes de la manière dont les membres des conférences obéissent aux règles mêmes de leur organisation :

> Un très gros transporteur membre d'une conférence et bien connu dans le domaine du transport, nous a récemment approchés pour solliciter notre clientèle en nous demandant pourquoi nous n'avions pas fait appel à ses services depuis un certain temps. Cette firme, comme le font de nombreuses firmes de conférence, a l'habitude d'exiger des frais supplémentaires spéciaux parce qu'elle n'utilise pas exactement les mêmes points de départ et de destination que les autres membres de sa conférence. Cela montre que même à l'intérieur d'une conférence où tous les membres se sont entendus pour demander des taux uniformes à leurs

> clients, il y a certains membres qui exigent des taux différents de ceux qu'ils ont eux-mêmes établis, particulièrement en période difficile.

RÉACTIONS À DES AUGMENTATIONS DE TAUX DE TRANSPORT MARITIME

Le tableau 5 donne la ventilation en pourcentage des différentes actions prises par les expéditeurs par suite d'augmentations de taux imposées par les conférences.

Le recours le plus souvent utilisé est de tenter de négocier une réduction de l'augmentation. Le deuxième recours consiste à faire appel à d'autres organisations de transport maritime (transporteurs hors conférence, transitaires-consolidateurs, navires de tramping, navires affrétés, etc.). Si ces deux types d'action échouent, les firmes diminuent le prix de leurs exportations en fonction du coût du transport et du prix livré convenu avec le destinataire d'outre-mer.

Peu de grosses firmes et d'exportateurs et très peu de firmes de la région de l'Atlantique ne réagissent pas à une augmentation de taux demandée par une conférence. Toutefois, les utilisateurs des Prairies, les importateurs, les utilisateurs de l'Ontario et les petites firmes sont plus susceptibles de laisser passer une augmentation sans prendre de mesures précises. Un petit groupe de firmes seulement, principalement celles qui font surtout de l'importation, se trouve de nouvelles sources d'importation. Enfin, plusieurs firmes utilisent une foule de moyens, dont le plus fréquent est de faire payer aux clients l'augmentation des coûts; en particulier, cette stratégie est adoptée par les exportateurs et les importateurs de l'Ouest. Les autres moyens sont les suivants : céder des ventes (ce qui équivaut à perdre des marchés), résilier des contrats de clientèle, changer de routes, formuler des plaintes auprès de fonctionnaires de l'État ou de groupes d'expéditeurs, etc.

Les transitaires interrogés ont dit qu'aucun de leurs clients n'était demeuré passif devant une augmentation de taux des conférences. Il semble que cela soit dû au fait que les transitaires offrent à leurs clients plusieurs possibilités. Les petits utilisateurs sont plus susceptibles que les firmes d'autres catégories de prendre des mesures pour combattre une augmentation de taux. Quelques firmes, particulièrement celles qui ont un gros volume de trafic à offrir, trouvent les conférences bien disposées à étudier leurs demandes de réduction des augmentations de taux proposées. Un gros expéditeur des Maritimes a fait l'observation suivante :

> Les transporteurs de conférence ont toujours répondu favorablement à nos demandes de révision. Une fois, en particulier, où il était question d'une augmentation, nous avons demandé à la conférence de ne pas changer les taux

Tableau 5

Réactions des expéditeurs aux augmentations de taux des conférences

	Ventilation des réponses en pourcentages					
	Tentative de négociation d'une réduction	Recours à d'autres organisations de transport	Ajustement du prix des exportations	Aucune mesure précise	Recours à de nouvelles sources d'importation	Autres
Toutes les firmes	35,0	25,0	18,3	8,3	6,7	6,7
Transitaires	32,7	30,9	20,0	--	12,7	3,7
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	35,3	24,3	18,1	9,3	6,0	7,0
Selon le sens des échanges commerciaux :						
Exportateurs (expéditeurs)	37,2	24,2	23,5	5,6	3,9	5,6
Importateurs (destinataires)	32,1	24,4	8,9	15,5	9,5	9,6
Selon le volume du commerce :						
Gros	38,1	27,6	17,7	4,4	5,0	7,2
Petit	33,5	22,1	18,4	12,5	6,0	7,5
Par région :						
Maritimes	42,5	25,0	22,5	2,5	--	7,5
Québec	38,3	26,2	17,0	6,4	6,4	5,7
Ontario	34,7	23,6	17,1	12,6	6,5	5,5
Prairies	21,1	21,1	31,6	15,8	--	10,4
Côte Ouest	29,6	22,2	16,7	7,4	9,3	14,8

> et elle a accepté presque tous nos arguments. Nous avons eu la chance d'avoir l'appui des transporteurs particuliers membres de la conférence.

Les petits expéditeurs et les petits destinataires ont toutefois moins de chance, comme l'expliquent deux firmes de l'Ouest :

> Notre firme est vraiment trop petite pour négocier les taux. Un facteur qui nous empêche de négocier est que, souvent, nous n'expédions qu'un seul conteneur par semaine à beaucoup de nos clients.

> Notre firme étant un petit destinataire, elle ne peut faire autrement que payer l'augmentation chaque fois que les conférences montent leurs taux.

Enfin, si l'on fait abstraction des mesures de protection auxquelles elles peuvent avoir recours contre une augmentation, de nombreuses firmes sont insatisfaites du processus de fixation et de négociation des taux. Deux gros expéditeurs, un des Prairies et l'autre de l'Ontario, expliquent :

> Les conférences prétendent à tort qu'on peut payer un taux de transport plus élevé parce que les produits ont une valeur élevée. Le prix des produits fluctue considérablement en fonction des marchés mondiaux. Actuellement, le marché (de nos produits) est très peu actif et le niveau des prix se situe à un niveau inférieur à celui des coûts de production. C'est alors que la Pacific Westbound Conference juge le moment propice pour augmenter notre taux de plus de 40 p. 100. Il arrive également que les transporteurs hors conférence s'entendent sur les prix avec les conférences.

> Nous devons toujours avoir la certitude de bénéficier du même traitement - c'est-à-dire des mêmes taux - que nos concurrents. Nous constatons que les conférences sont beaucoup plus disposées à offrir de meilleurs taux dans les secteurs où la concurrence s'exerce.

CONTRATS DE CLIENTÈLE

Le tableau 6 indique le pourcentage des expéditeurs qui ont signé des contrats de clientèle et, parmi ces expéditeurs, le pourcentage de ceux qui considèrent leurs contrats justes et raisonnables et le pourcentage de ceux qui ont pu négocier des engagements moindres que la totalité de leurs cargaisons sur des routes commerciales desservies par les conférences.

Tableau 6

Signature de contrats de clientèle[a]

	Pourcentages des firmes qui ont signé des contrats de clientèle :		
	Firmes qui ont signé des contrats de clientèle	Firmes qui jugent justes et raisonnables les contrats qu'elles ont signés	Firmes qui ont pu négocier un engagement moindre que la totalité de leurs cargaisons
Toutes les firmes	49,8	52,1	30,1
Transitaires	68,2	60,0	13,3
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	48,3	51,1	32,1
Selon le sens des échanges commerciaux :			
Exportateurs (expéditeurs)	56,3	48,3	30,3
Importateurs (destinataires)	37,2	57,1	35,7
Selon le volume du commerce :			
Gros	61,1	53,4	29,3
Petit	41,5	49,3	34,2
Par région :			
Maritimes	58,3	42,9	50,0
Québec	42,9	60,6	33,3
Ontario	53,8	47,1	30,0
Prairies	53,8	71,4	28,6
Côte Ouest	25,9	42,9	14,3

[a] Exemple : 49,8 p. 100 des firmes qui participent à l'enquête ont signé des contrats de clientèle. De ces 49,8 p. 100, 52,1 p. 100 jugent justes et raisonnables les contrats de clientèle qu'elles ont signés. Encore de ces 49,8 p. 100, seulement 30,1 p. 100 ont pu négocier des engagements moindres que la totalité de leurs cargaisons.

Environ la moitié des firmes interrogées ont signé des contrats de clientèle. Les clients des transitaires sont le plus susceptibles d'avoir signé des contrats (68 p. 100). Cela est probablement dû au fait que les transitaires conseillent à leurs clients de signer de manière à pouvoir bénéficier des taux contractuels des conférences. Les firmes de la Côte Ouest sont le moins sujettes à avoir signé des contrats de clientèle (26 p. 100). Les gros utilisateurs (61 p. 100) et les exportateurs (56 p. 100) sont plus susceptibles d'avoir signé des contrats de clientèle que les importateurs (37 p. 100) et que les petits utilisateurs (42 p. 100). (Sans avoir signé de contrats de clientèle, certains importateurs peuvent bénéficier de taux contractuels parce que les exportateurs de qui ils achètent leurs produits peuvent, eux, en avoir signés.) Deux gros expéditeurs du Québec qui n'ont pas signé de contrats de clientèle font les commentaires suivants :

> Les firmes de notre industrie ne signent pas de contrats de clientèle avec les conférences. Au lieu de cela, des ententes particulières comportant des volumes de marchandises et des taux garantis ont été négociées pour plusieurs années entre les conférences et notre industrie.
>
> Aujourd'hui, 80 p. 100 de nos importations sont expédiées par des transporteurs de conférence. Nous faisons appel à des transporteurs hors conférence à l'occasion, uniquement pour inciter les conférences à continuer d'offrir les mêmes conditions avantageuses. Nous n'avons jamais signé de contrat de clientèle et ne voulons jamais en signer.

Plusieurs firmes ont découvert qu'elles pouvaient obtenir les mêmes avantages sans contrats de clientèle que les firmes qui en ont signé un. Deux gros expéditeurs, l'un des Prairies et l'autre du Québec, et un petit expéditeur des Maritimes expliquent :

> Nous avons obtenu dans certains cas les avantages des taux de conférence les plus bas sans avoir signé de contrat ou négocié avec les conférences. Par conséquent, les contrats de clientèle ne doivent pas être vraiment nécessaires.
>
> Nous avons signé des contrats de clientèle dans lesquels nous n'étions pénalisés que de cinq pour cent alors que dans d'autres situations où nous n'avons pas signé de contrat, les conférences nous offraient leurs services pour un prix qui n'était que de cinq pour cent plus élevé que le prix qu'elles nous auraient demandé si nous avions signé un contrat de clientèle avec elles.
>
> Les conférences sont tellement soucieuses d'attirer de nouveaux clients qu'elles n'ont pas insisté sur les contrats de clientèle dernièrement. Le piège des contrats de clientèle, c'est que celui qui signe et s'engage et celui

> qui ne signe pas et reste libre d'acheter où il veut finissent par payer le même taux.

Un autre groupe d'utilisateurs, comme l'expliquent deux expéditeurs de l'Ouest, a signé des contrats de clientèle mais ne se soucie pas tellement d'en respecter les clauses.

> Nous avons signé des contrats de clientèle mais nous ne nous sentons pas tenus de les respecter. Nous utilisons le transporteur le moins cher, quel qu'il soit. Au fond, nous ne signons de contrats de clientèle que pour éloigner de nous les agents maritimes ou les agents de transport.
>
> Si une conférence veut nous pénaliser parce que nous faisons appel à un transporteur hors conférence, nous lui répliquons que nous ne lui confierons plus nos marchandises. Nous n'avons jamais entendu parler de quelqu'un qui aurait payé une amende.

La Loi dérogatoire sur les conférences maritimes prévoit que les contrats de clientèle signés par un expéditeur et une conférence peuvent pourvoir "à l'application aux marchandises expédiées par l'expéditeur de tarifs comportant un double régime de taux dans lequel aucun taux contractuel pour des marchandises n'est inférieur à un taux non contractuel pour ces marchandises de plus de quinze pour cent du taux contractuel[1]". Le tableau 7 montre qu'environ 60 p. 100 des expéditeurs ayant signé des contrats de clientèle ont pu bénéficier de réductions de taux contractuel allant de 1 à 15 p. 100. Environ 7 p. 100 ont profité de réductions de plus de 15 p. 100. Le dernier tiers des expéditeurs à avoir signé des contrats de clientèle n'indiquent pas s'ils ont bénéficié d'une réduction. Ou bien les firmes de ce groupe ont l'impression que l'avantage que leur procure le contrat de clientèle est la régularité et la fiabilité des services, ou bien elles ne savent tout simplement pas qu'elles ont droit à une réduction.

Concernant le pourcentage de leur trafic que les utilisateurs doivent promettre aux conférences pour obtenir le taux contractuel, l'article 2 de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes précise qu'"en contrepartie de certains avantages, l'expéditeur convient d'offrir aux membres de la conférence, pour en effectuer le transport, toutes les marchandises, toutes les marchandises de certaines catégories ou une fraction déterminée de toutes les marchandises ou de toutes les marchandises de certaines catégories expédiées par eau par cet expéditeur sur les places desservies par des membres de cette conférence". Un gros expéditeur du Québec fait néanmoins le commentaire suivant :

---

1. Loi dérogatoire sur les conférences maritimes, 1979, c. 15, par. 5(1)(b)(ii).

Tableau 7

Réductions moyennes obtenues par les firmes ayant signé[a] des contrats de clientèle

	Pourcentages des firmes ayant signalé des réductions moyennes :				
	aucune réduction indiquée[b]	1%-5%	6%-10%	11%-15%	16% et plus
Toutes les firmes	35,6	5,5	17,8	34,2	6,9
Transitaires	6,7	6,7	13,3	66,7	6,6
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	38,9	5,3	18,3	30,5	7,0
Selon le sens des échanges commerciaux :					
Exportateurs (expéditeurs)	33,7	5,6	22,5	30,3	7,9
Importateurs (destinataires)	50,0	4,8	9,5	31,0	4,7
Selon le volume du commerce :					
Gros	34,5	6,9	17,2	36,2	5,2
Petit	42,5	4,1	19,2	26,0	8,2
Par région :					
Maritimes	35,7	--	35,7	14,3	14,3
Québec	36,4	3,0	24,2	30,3	6,1
Ontario	37,1	7,1	15,7	32,9	7,2
Prairies	71,4	--	--	28,6	--
Côte Ouest	42,9	14,3	--	42,9	--

[a] Les firmes ayant signé des contrats de clientèle sont les mêmes qui sont indiquées au tableau 6. Exemple : des 49,8% des firmes ayant signé des contrats de clientèle, 35,6% n'ont indiqué aucune réduction, 5,5% ont indiqué des réductions de 1 à 5%, et ainsi de suite.

[b] Quand aucune réduction n'est indiquée, cela signifie que les firmes déclarent qu'elles ont obtenu des réductions de 0% ou qu'elles ignoraient qu'elles pouvaient obtenir des réductions.

> Même si la loi précise que les contrats de clientèle sont supposés être négociables, le pourcentage n'est pas négociable selon le contrat lui-même.

Cela ressort des clauses types suivantes tirées des contrats de clientèle ordinaires de deux conférences - la première, une conférence mixte desservant la Côte Ouest et l'autre, une importante conférence de la région de l'Atlantique Nord :

> Le marchand s'engage à expédier ou à faire expédier la totalité des marchandises pour le transport desquelles il a reçu des offres de taux contractuels et non contractuels, les marchandises devant être transportées par des bâtiments appartenant aux transporteurs, à moins qu'il en soit stipulé autrement dans la présente entente.
>
> Considérant les conditions précisées dans ce document et dans le tarif de la conférence, le marchand (l'expéditeur ou le destinataire responsable du paiement du taux de transport) convient d'offrir aux transporteurs, pour en effectuer le transport par eau vers ou par les ports du nord de l'Europe situés entre Bordeaux et Hambourg (les deux villes incluses), la totalité des marchandises de tous les types.

La majorité des utilisateurs n'apprécient pas d'être obligés par les conférences d'engager la totalité de leurs cargaisons. Deux gros expéditeurs de l'Ontario et des Maritimes expliquent :

> Les expéditeurs ne devraient pas être pénalisés s'ils font expédier moins de 100 p. 100 de leurs marchandises par des conférences. Parce qu'elles sont protégées par la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes et par des contrats de clientèle, les conférences semblent le plus souvent mal disposées ou tout au moins lentes à réagir aux fluctuations des marchés.
>
> Notre firme est contre le principe des contrats de clientèle, et particulièrement contre l'idée de signer un contrat l'obligeant à expédier la totalité de ses marchandises sous peine de sanctions. Nous voulons pouvoir choisir sans être pénalisés. Nous demandons aussi un taux qui soit unique (c'est-à-dire pas de taux de conférence qui diffère des taux hors conférence) et raisonnable.

Le tableau 8 résume l'opinion des participants sur la façon dont la question des contrats de clientèle devrait être abordée dans une nouvelle loi.

Même si les expéditeurs jugent trop prudentes les dispositions de la loi dérogatoire qui rendent négociables les engagements de trafic dans les contrats de clientèle, la moitié environ des firmes interrogées

Tableau 8

Opinions des utilisateurs sur la loi relative aux contrats de clientèle

	Pourcentages des firmes qui estiment que les contrats de clientèle devraient :			
	demeurer négociables[a]	être strictement interdits	être limités à un certain pourcentage	être fixés à un pourcentage de 100% du trafic
Toutes les firmes	47,9	30,4	20,5	1,1
Transitaires	27,3	27,3	40,9	4,5
Toutes les firmes (sauf les transitaires	49,8	30,7	18,7	0,8
Selon le sens des échanges commerciaux :				
Exportateurs (expéditeurs)	48,6	29,2	22,2	--
Importateurs (destinataires)	51,5	33,0	13,4	2,1
Selon le volume du commerce :				
Gros	48,3	30,3	20,2	1,1
Petit	50,7	30,9	17,8	0,7
Par région :				
Maritimes	45,0	25,0	30,0	--
Québec	47,9	40,8	9,9	1,4
Ontario	50,9	25,9	23,3	--
Prairies	50,0	33,3	16,7	--
Côte Ouest	54,5	27,3	13,6	4,5

[a] La section 2 de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes prévoit actuellement que "toutes les marchandises ...ou une fraction déterminée de toutes les marchandises" devraient être offertes aux transporteurs par les expéditeurs en contrepartie de certains services; le pourcentage des marchandises promis dans les contrats de clientèle peut donc être considéré comme négociable.

estiment que le pourcentage des marchandises stipulé dans un contrat de clientèle devrait être négociable. Seulement le quart des transitaires interrogés était du même avis. En moyenne, 30 p. 100 des firmes interrogées estiment que les contrats de clientèle devraient être strictement interdits. Ce sont les firmes du Québec qui maintiennent cette position avec le plus de vigueur.

Tableau 9

Pourcentages du trafic qui, selon les expéditeurs, devraient être engagés dans les contrats de clientèle par les firmes préconisant la limitation du pourcentage[a]

	Pourcentages des firmes préconisant la limitation suivante du pourcentage des marchandises promis dans les contrats de clientèle			
	1%-25%	26%-50%	51%-75%	76%-99%
Toutes les firmes	18,5	27,8	38,9	14,8
Transitaires	22,3	22,2	33,3	22,2
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	17,8	28,9	40,0	13,3
Selon le sens des échanges commerciaux :				
Exportateurs (expéditeurs)	15,6	25,0	43,8	15,6
Importateurs (destinataires)	23,0	38,5	30,8	7,7
Selon le volume du commerce :				
Gros	11,1	22,2	50,0	16,7
Petit	22,3	33,3	33,3	11,1

[a] Le nombre de firmes de ce tableau est celui des firmes du tableau 8 qui estiment que le pourcentage des marchandises engagé dans les contrats de clientèle devrait être limité. Donc, sur les 20,5% des firmes qui ont cette opinion, 18,5% estiment que la proportion de marchandises engagée par contrat de clientèle devrait être limitée à des pourcentages variant entre 1 et 25%, 27,8% des 20,5% des firmes de cette catégorie fixeraient la limite à un pourcentage variant entre 26 et 50%, et ainsi de suite.

Parmi les firmes (20 p. 100) qui estiment que l'engagement dans les contrats de clientèle devrait se limiter à un certain pourcentage, les transitaires (41 p. 100) et les expéditeurs des Maritimes (30 p. 100) sont les groupes qui sont les plus favorables à l'établissement d'une telle limite. Les moins favorables à cette idée sont les importateurs (13 p. 100) et les expéditeurs des Maritimes (14 p. 100). Comme le montre le tableau 9, les firmes qui souhaitent limiter à un certain pourcentage les marchandises qu'elles promettent aux conférences ne s'entendent pas sur un pourcentage donné. Il est clair toutefois que par rapport aux gros expéditeurs, les petits expéditeurs préfèrent que l'engagement de leurs marchandises soit limité à un pourcentage moindre.

Deux gros expéditeurs de la Côte Ouest favorables à cette option expriment les points de vue suivants :

> Fondamentalement, la compagnie s'entend bien avec les conférences, mais nous devons avoir le choix. Nous sommes contre le principe de l'engagement de la totalité des marchandises. Quand, par le passé, nous n'avions pas le choix, cela nous a coûté cher.
>
> Les contrats de clientèle devraient être comme les tarifs convenus de chemins de fer qui sont limités à un certain pourcentage du trafic. Ce genre d'arrangement convient aux deux parties parce qu'il permet à la conférence et à l'expéditeur d'avoir un répit de temps en temps.

Pour un exemple de contrat de clientèle de conférence, voir le document à la page 28.

Compte tenu des données et des commentaires qui précèdent, il est possible de tirer les conclusions suivantes.

1. Seulement la moitié des expéditeurs canadiens ont signé des contrats de clientèle.

2. Des firmes ayant signé des contrats de clientèle, environ la moitié jugent les contrats justes et raisonnables, mais moins du tiers ont pu signer des contrats de clientèle exigeant un engagement inférieur à la totalité des marchandises.

3. La pratique qui consiste à offrir aux expéditeurs des réductions pour leur faire signer des contrats de clientèle n'est pas appliquée à tous les expéditeurs (ou peut-être n'est-elle pas comprise par tous les expéditeurs).

4. La majorité des expéditeurs aimeraient pouvoir négocier l'engagement de leurs marchandises dans les contrats de clientèle.

Document

Contrat de clientèle

CONFERENCE MARITIME CANADA CONTINENT

Suite 900, 1080 Beaver Hall Hill, Montréal, Québec, Canada H2Z 1T5

CONVENTION signée en date du . 19 entre

---

ci-après désigné le "marchand", (le mot "marchand" comprend les filiales et les affiliés du marchand et leurs agents) et les divers transporteurs maritimes mentionnés ci-après, membres de la Conférence Maritime Canada-Continent, (ci-après désignés les "transporteurs"). Il est entendu et convenu que tout autre transporteur maritime qui deviendra membre ou membre associé de la Conférence Maritime Canada-Continent (ci-après désignée la "Conférence") sera, de ce fait, partie à la présente convention à titre de transporteur et le marchand aura le droit d'utiliser ce nouveau transporteur maritime dans la même mesure et de la même manière qu'il a le droit d'utiliser les transporteurs; et si un de ces transporteurs maritimes cesse d'être membre ou membre associé de la Conférence, il cessera dès lors d'être un des transporteurs aux présentes et la présente convention sera alors nulle entre le marchand et ce transporteur mais demeurera en vigueur entre le marchand et les transporteurs qui seront demeurés membres ou membres associés de ladite Conférence.

1. En considération des conditions stipulées aux présentes et au Tarif de la Conférence (ci-après le "tarif"), le marchand (qu'il soit l'expéditeur ou le consignataire responsable du paiement du fret) convient d'offrir ou de voir à ce que soient offertes aux transporteurs pour fin de transport par mer, toutes les expéditions de toutes les marchandises à destination de ou via les ports d'Europe du nord dans l'axe Bordeaux/Hambourg (y compris ceux-ci).

2. La présente convention couvre toutes les expéditions de marchandises depuis des ports canadiens dont le point d'origine est le Canada (à l'exception de toute expédition directe par voie maritime via les ports de la Colombie Britannique, de la Baie d'Hudson et de Terre-Neuve) à destination de ou via les ports ci-haut mentionnés. Toutes ces marchandises seront offertes aux transporteurs pour qu'elles soient expédiées sur leurs navires desservant des ports canadiens et dont les destinations prévues sont les ports ci-haut; tout défaut d'offrir ces marchandises aux transporteurs ou toute livraison à bord de navires autres que ceux des transporteurs constitue une violation des dispositions de la présente convention. Les transporteurs conviennent, sous réserve des dispositions des présentes, de transporter ces marchandises sur leurs navires à destination des ports mentionnés ci-haut.

3. Le marchand peut choisir l'un ou l'autre des services et/ou navires offerts par les transporteurs, sous réserve par contre d'une entente spécifique avec le transporteur choisi relativement à la quantité à être transportée. L'esprit de la présente convention veut que le marchand distribue, d'une façon équitable et dans la mesure où cela lui convient, ses expéditions parmi les divers transporteurs. Le marchand convient de spécifier le genre de service qu'il requiert aussitôt que possible avant la date prévue pour le départ du navire. Dans l'éventualité où les transporteurs n'avisent pas le marchand que le service requis est disponible, ce dernier donnera un délai de trois jours ouvrables aux bureaux de la Conférence afin de permettre à cette dernière d'organiser le service requis sur un navire dont le départ est prévu dans les quinze jours suivant la date de départ exigée. Si les bureaux de la Conférence ne parviennent pas à organiser un tel départ, le marchand sera alors, relativement à ladite expédition, libre d'obtenir ailleurs les services requis conformément aux dispositions des règlements contenus au tarif.

4. Les transporteurs conviennent solidairement de fournir, aux taux prévus au tarif, le type de service requis par le marchand, sur les navires qu'ils opéreront depuis les ports ci-haut mentionnés vers les ports mentionnés ci-haut à la condition que ce type de service soit disponible au moment où le marchand en fait la demande. Si le marchand effectue une livraison pour une tierce partie qui n'est pas signataire de la formule standard du contrat de clientèle de la Conférence, ou s'il expédie des marchandises en violation des engagements prévus aux présentes, le marchand devra payer aux transporteurs, à titre de dommages liquidés, un montant égal au double du montant du fret qui aurait été payable en vertu de la présente convention pour la livraison effectuée en violation des présentes. Le marchand convient de fournir sur demande aux transporteurs, par l'entremise de la Conférence, tous les renseignements jugés nécessaires relativement aux livraisons effectuées ou non par le marchand conformément aux dispositions des présentes. Les transporteurs ont le droit de mettre fin à la présente convention après avoir signifié au marchand un avis écrit de 10 jours de leur intention à cet effet si ce dernier ne fournit pas promptement les renseignements qui lui sont demandés.

5. Les marchandises et les taux s'y appliquant, que couvre la présente convention sont ceux établis de temps à autre au tarif de la Conférence. A moins d'indication contraire, les taux mentionnés au tarif sont établis en monnaie canadienne. Les taux peuvent être réduits sans préavis. Les taux peuvent être augmentés en tout temps et les transporteurs publieront un avis de toute telle augmentation au tarif au moins quatre-vingt-dix (90) jours avant la date de sa mise en vigueur. Si le marchand est d'avis que cette augmentation est inacceptable, il peut décider de mettre fin à la présente convention à compter de la date de l'entrée en vigueur de l'augmentation proposée en faisant valoir son intention par écrit d'y mettre fin dans les trente (30) jours qui suivent la date de l'avis d'augmentation; les transporteurs peuvent dans les trente (30) jours qui suivent l'expiration de la période de trente (30) jours ci-haut mentionnée aviser le marchand par écrit que les transporteurs choisissent de maintenir la présente convention aux taux en vigueur avant l'avis d'augmentation et, si les transporteurs donnent un tel avis, la présente convention demeurera en vigueur comme si l'avis d'augmentation n'avait jamais été publié et comme si le marchand n'avait pas donné d'avis pour mettre fin à la présente convention. Le marchand peut souscrire au tarif et a le droit d'en recevoir copie ainsi que copie de tout ajustement de taux, contre paiement d'un montant raisonnable. Le marchand convient qu'il sera lié par le tarif (et par tout avis donné tel que mentionné ci-haut). Il convient de plus que le tarif fait partie intégrante de la présente convention et ce, qu'il y souscrive ou non. Le tarif peut être consulté par le marchand aux bureaux de la Conférence et de chacun des transporteurs en tout temps durant les heures ouvrables normales. Nonobstant les dispositions de cet article 5, les transporteurs auront le droit d'imposer, après en avoir publié un avis écrit de quatorze (14) jours dans le tarif de la Conférence, toute surcharge à caractère temporaire qui peut, de temps à autre, s'avérer opportune et nécessaire en raison de situations inhabituelles et que les transporteurs ne contrôlent pas. Il est convenu cependant que le marchand renonce à son droit de recevoir un tel avis écrit de quatorze (14) jours si, selon l'opinion des transporteurs, une telle surcharge est considérée opportune et nécessaire en raison de guerre, hostilités, agissements belliqueux, blocus, embargo, ingérence officielle de quelque nature que ce soit dans les échanges commerciaux, cas fortuit ou force majeure ou d'autres situations qui, de l'avis raisonnable des transporteurs, doivent entraîner l'imposition immédiate d'une surcharge.

6. Le marchand reconnaît et accepte que les transporteurs et leurs représentants vérifient les biens expédiés en vertu des dispositions de cette convention quant à leur description, dimension et poids. Le marchand autorise, par les présentes, les transporteurs et leurs représentants à prendre toute mesure jugée nécessaire dans le but d'effectuer une telle vérification, y compris sans toutefois s'y restreindre, la rupture des scellés des conteneurs. Les transporteurs et leurs représentants ne seront pas responsables de toute perte ou dommage occasionné au contenu des conteneurs vérifiés, à moins qu'il ne soit démontré que ceux-ci résultent de la négligence de leurs employés, commettants ou agents, selon le cas.

7. Les expéditions sont soumises à toutes les dispositions des permis, reçus d'arrimage et connaissements utilisés par le transporteur lors de la remise des marchandises. Si le marchand déclare, avant l'expédition, une évaluation plus élevée que le montant de la limite prévue au connaissement des transporteurs et exige qu'une telle évaluation soit indiquée au connaissement, les taux chargés seront ceux prévus aux règles du tarif de la Conférence.

8. Le marchand et les transporteurs conviennent de part et d'autre qu'en cas de conflit relativement à la présente convention, ils soumettront leur différend à l'arbitrage à Montréal. Chaque partie nommera un arbitre et les deux arbitres ainsi choisis nommeront un juge; les parties devront fournir au Comité d'Arbitrage ainsi formé tous les renseignements concernant le différend. Toute décision rendue par deux ou plus des membres de ce Comité liera les parties.

9. La présente convention régira toutes les expéditions de marchandises mises à bord des navires aux ports où l'embarquement est fait depuis la date des présentes. Elle continuera d'être en vigueur selon les mêmes termes et conditions, sous réserve toutefois du droit du marchand ou des transporteurs d'y mettre fin en tout temps après quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date à laquelle l'une des parties aura avisé l'autre par écrit de son intention d'y mettre fin.

10. Advenant l'imminence ou l'existence d'une guerre, d'hostilités ou d'agissements belliqueux entre quelque nation que ce soit, advenant un blocus ou un embargo ou advenant la décision d'une autorité gouvernementale quelconque ou une interférence officielle de quelque nature que ce soit dans les échanges commerciaux portant atteinte aux opérations des transporteurs ou de l'un d'entre eux, ces derniers ou l'un d'entre eux auront le droit, s'ils le désirent, de mettre fin à la présente convention.

MEMBRES

Atlantic Container Line GIE
Canadian Pacific Steamships Ltd.
Dart Containerline Canada (N.V.)
Hapag-Lloyd, AG.
Manchester Liners Ltd.

Signature du marchand _____

Adresse _____

Au nom et pour le compte des transporteurs ci-haut mentionnés.

_____

CONFERENCE MARITIME CANADA-CONTINENT

Prière de retourner à la Conférence Maritime Canada-Continent, Suite 900, 1080 Beaver Hall Hill, Montréal (Québec) Canada H3Z 1T5

Imprimé 1981

FRAIS SUPPLÉMENTAIRES

Une question qui a reçu beaucoup d'attention depuis un an ou deux est celle des frais supplémentaires. Avec l'embargo sur le pétrole imposé par les pays de l'OPEP en 1973 et qui a mené à des augmentations fréquentes du prix du pétrole, les conférences maritimes ont rapidement introduit des frais de soutes. Les frais supplémentaires ayant doublé et, dans certains cas, triplé en 1979 et en 1980, les expéditeurs ont commencé à se demander si de tels frais étaient justifiés.

Un gros expéditeur de l'Ontario, un petit destinataire du Québec et un gros expéditeur des Maritimes, tous trois respectivement, expliquent pourquoi ils considèrent avec méfiance les frais de soute et les autres frais supplémentaires.

> Les conférences utilisent uniquement les frais supplémentaires pour accroître leurs revenus, non pour couvrir des augmentations des coûts. Les conférences et les transporteurs devraient être obligés de justifier les frais supplémentaires qu'ils imposent.
>
> Le danger existe que les conférences utilisent les frais supplémentaires comme moyen d'accroître leurs revenus, sans relation aucune avec les coûts et en violation des accords qu'elles obligent les expéditeurs à signer.
>
> Nous ne sommes pas contre la récupération des coûts, mais tout le mystère entourant les frais de soutes laisse à penser que beaucoup d'éléments autres que la récupération des coûts sont mis en cause.

Partout au Canada, les expéditeurs et les destinataires se préoccupent également du fait que les frais supplémentaires ne sont pas appliqués uniformément, qu'ils sont calculés arbitrairement et que souvent ils ne sont pas garantis.

> Nous avons demandé aux conférences de justifier les frais supplémentaires et une seule a produit des chiffres. Il s'est produit des cas où les frais de soutes ont été accrus alors que les coûts avaient en fait baissé. Aussi, les conférences sont très lentes à réagir aux baisses des taux de change, mais rapides à réagir dans le cas inverse. Nous trouvons toutefois que les transporteurs hors conférence tiennent davantage compte des variations des taux de change.
>
> Certains frais supplémentaires, notamment les frais de soutes et quelquefois les frais de change, varient de façon désordonnée et sans aucune relation apparente avec le marché des devises. Il arrive souvent qu'une confé-

> rence augmente ses frais de soutes alors qu'en même temps une autre conférence réduit les siens sur une autre route commerciale.
>
> Il faudrait éliminer les frais d'encombrement. Ce n'est pas la faute de l'expéditeur s'il y a des problèmes de déchargement. Le transporteur choisit le port de déchargement et devrait donc payer les frais d'encombrement, s'il y a lieu.

Vu l'actualité du sujet, on a inclus dans le questionnaire une question qui demandait aux expéditeurs de dire ce qu'ils pensaient être le meilleur traitement à accorder aux frais supplémentaires. Les résultats figurent au tableau 10.

À l'époque de la préparation du questionnaire de l'enquête, la majorité des conférences séparaient les frais de soutes (et les autres frais supplémentaires) des autres frais et en donnait le détail dans les connaissements. Au moment où ont commencé les interviews sur place, plusieurs conférences avaient annoncé que les frais de soutes seraient compris dans le taux de base. Il en a résulté qu'au moment où le questionnaire a été distribué, la réponse "les frais supplémentaires devraient être calculés de la même façon qu'ils le sont actuellement" a été interprétée comme voulant dire que les frais supplémentaires devraient continuer d'être calculés séparément sur les factures d'expédition. Parmi les firmes interrogées, 18 p. 100 ont indiqué leur préférence pour cette solution qu'elles considéraient comme la meilleure façon de traiter les frais supplémentaires. Les seuls à présenter un écart important par rapport à ce pourcentage sont les transitaires et les firmes des Maritimes (29 et 39 p. 100 respectivement) qui souhaitent voir les frais supplémentaires indiqués séparément du taux de base dans les connaissements. Le raisonnement des firmes qui adoptent cette position est expliqué par les commentaires suivants d'un petit expéditeur des Prairies, d'un gros expéditeur de la Côte Ouest et d'un gros expéditeur des Maritimes :

> Quel que soit le montant exigé, il doit être payé. Toutefois, nous ne voulons pas qu'il soit caché dans le taux de transport. Nous voulons savoir pourquoi nous payons.
>
> Les frais supplémentaires ont tendance à être absorbés dans les taux et oubliés par la suite. Nous voulons que les conditions changeantes produisent un effet sur les montants des frais supplémentaires.
>
> Nous voulons que les frais de soutes soient calculés et expliqués séparément. Dans certains cas, ils sont un pourcentage donné du taux de base; il faudrait interdire cette pratique.

Tableau 10

Opinions des utilisateurs sur les méthodes de traitement des frais supplémentaires

	Pourcentages des firmes qui estiment que les frais supplémentaires devraient être :		
	compris dans le taux de base	calculés de la même façon qu'ils le sont actuellement	justifiés et autorisés seulement si les coûts sont divulgués
Toutes les firmes	28,8	17,6	53,6
Transitaires	14,3	28,6	57,1
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	30,0	16,7	53,3
Selon le sens des échanges commerciaux :			
Exportateurs (expéditeurs)	25,2	15,2	59,6
Importateurs (destinataires)	36,8	18,9	44,3
Selon le volume du commerce :			
Gros	19,6	16,3	64,1
Petit	35,8	17,0	47,3
Par région :			
Maritimes	17,4	39,1	43,5
Québec	37,0	16,4	46,6
Ontario	28,5	13,8	57,7
Prairies	33,3	--	66,7
Côte Ouest	26,9	19,2	53,8

D'après les résultats, presque un tiers (29 p. 100) des firmes interrogées préfèrent que les frais supplémentaires soient compris dans le taux de base plutôt que calculés séparément. Les transitaires (14 p. 100), les expéditeurs des Maritimes (17 p. 100) et les gros expéditeurs (20 p. 100) sont les moins susceptibles d'être en faveur de l'intégration des frais supplémentaires dans le taux de base. Parmi les groupes le plus en faveur, on retrouve les expéditeurs du Québec (37 p. 100), les importateurs (37 p. 100) et les petits expéditeurs (36 p. 100). Deux expéditeurs expliquent :

> Nous préférons discuter d'un seul prix et non d'un taux de base auquel on ajoute des éléments de coût incertains. Cela nous permet d'établir nos coûts plus facilement et de donner à nos clients des prix plus fermes.
>
> De nombreux transporteurs hors conférence offrent un taux unique avec lequel il nous est plus facile de travailler à la préparation des prix que nous demandent nos clients. Avec les transporteurs de conférence, le taux de base est toujours attrayant jusqu'au moment où sont ajoutés tous les frais supplémentaires.

Enfin, la plus grande partie des firmes interrogées (54 p. 100) s'entendent pour dire que les frais supplémentaires devraient être autorisés seulement si les coûts sont entièrement divulgués et justifiés. Ce point de vue est surtout celui des firmes des Prairies (67 p. 100) et des gros utilisateurs des services de transport maritime (64 p. 100). Parmi les firmes des Maritimes et les importateurs, l'opinion est plus également partagée. Les firmes interrogées ont manifesté un mécontentement général provoqué par la façon dont les frais supplémentaires sont traités, comme en témoignent les commentaires suivants de deux gros expéditeurs de l'Ontario et du Québec :

> Les frais supplémentaires devraient être autorisés seulement si les coûts sont entièrement divulgués et justifiés. Cela nous permettrait de négocier. Si les frais de soutes des transporteurs diminuent, nous voulons pouvoir en profiter.
>
> Dans nos négociations avec des transporteurs hors conférence et autres, nous développons des formules pratiques de frais de soutes en nous fondant sur les temps de parcours, les distances et les prix annoncés du combustible. Nous devrions pouvoir faire la même chose avec les conférences maritimes... Au moins, avec les transporteurs hors conférence, il est possible de négocier des ententes justes et raisonnables.

Les firmes qui appuient le principe de la justification des frais supplémentaires par divulgation des coûts proposent plusieurs méthodes d'évaluation des demandes de frais supplémentaires des conférences, comme le montrent les commentaires suivants de deux expéditeurs de l'Ontario - un gros et un petit - et d'un gros destinataire du Québec :

> Nous aimerions pouvoir obtenir des conférences les statistiques qui justifient les frais supplémentaires qu'elles nous imposent. Cela pourrait être fait sur la base d'une association industrielle.

> Il devrait y avoir un organisme indépendant qui évaluerait les frais supplémentaires pour déterminer s'ils sont justifiés. Les expéditeurs n'ont pas les moyens. Les conférences pourraient par exemple faire leurs demandes de frais supplémentaires auprès de cet organisme en les justifiant.
>
> Les frais supplémentaires ne devraient être autorisés que si les coûts sont entièrement divulgués et justifiés. Ils devraient être établis en fonction d'un point de repère tenant compte des prix mondiaux du pétrole dans le cas des frais de soutes et des taux de change dans les cas des frais de change. Ces points de repère ou formules devraient être contrôlés par l'État et révisés tous les mois ou tous les trois mois.

Une petite firme de la Côte Ouest dont le point de vue est légèrement différent de l'approche précédente précise.

> Dans la mesure du possible, il faudrait éliminer les frais supplémentaires. Ceux-ci pourraient être compris dans des augmentations normales de taux, ces augmentations devant être justifiées par une évaluation des coûts effectuée d'une manière satisfaisante pour les groupes d'expéditeurs.

D'un autre côté, un petit nombre de firmes n'ont jamais douté de l'intégrité des conférences au sujet des frais supplémentaires. Voici ce que dit un petit expéditeur des Maritimes.

> À mon avis, les conférences maritimes ont toujours bien ajusté les frais supplémentaires en fonction des variations des coûts du combustible et de l'évolution des taux de change.

Enfin, un petit destinataire de l'Ontario exprime vraisemblablement l'avis de quelques-uns de ses confrères en disant :

> Nous ne nous soucions par vraiment de ce que les frais supplémentaires puissent être élevés, nous changeons simplement nos prix de vente.

UNIFORMISATION DES TAUX DANS TOUS LES PORTS

L'uniformisation des taux dans tous les ports d'une zone donnée est une pratique commune à beaucoup de conférences. "Les taux sont calculés sur une base régionale. Par exemple, le taux demandé par une compagnie affiliée à la Canadian Continental Eastbound Freight Conference pour transporter une marchandise en particulier d'un port de l'est du Canada est le même, quel que soit le port de destination de la zone

comprise entre Le Havre et Hambourg[2]." De même, quel que soit le port de départ entre Montréal et Halifax ou Saint-Jean au Canada et le port ou la zone d'arrivée en Europe, le taux est le même. Les conférences maritimes soutiennent qu'un taux de transport unique doit être exigé pour le transport à destination ou en provenance des ports de l'Atlantique et du Saint-Laurent pour que tous les expéditeurs et les destinataires d'un même secteur d'activité puissent partager le coût du transport maritime. Les transporteurs de conférence maritime disent également vouloir uniformiser les taux dans tous les ports pour un même secteur de l'économie de manière à pouvoir avoir tous une part du marché canadien du produit de ce secteur.

Le point de vue qui suit, exprimé par un gros expéditeur, est représentatif de l'opinion de la majorité des expéditeurs des Maritimes :

> La méconnaissance de l'avantage que notre situation géographique nous donne sur le plan des exportations vers l'Europe annule non seulement cet avantage mais désavantage aussi nos produits par rapport à ceux de nos concurrents du Québec. Le coût du transport vers Halifax peut dépasser 25 p. 100 du coût livré de transport vers le Royaume-Uni. Cela nous place dans une situation extrêmement désavantageuse par rapport à nos concurrents situés à Montréal, qui n'ont que des frais de transport minimes à payer pour acheminer leurs produits de leurs usines jusqu'au port.
>
> Les conférences maritimes ont insisté pour maintenir le même taux de transport à partir de Montréal et de Halifax, alors que certains transporteurs hors conférence étaient prêts à reconnaître l'avantage de notre situation géographique.
>
> Si les conférences maritimes doivent continuer d'être soustraites aux lois sur les coalitions, certaines mesures doivent être prises pour les obliger à traiter les provinces des Maritimes de façon plus équitable.

Du reste, les firmes des Maritimes ont l'appui d'autres firmes ailleurs au Canada :

> L'expéditeur de Montréal qui expédie via Halifax est fortement subventionné par l'exportateur des Maritimes.

---

2. Comité des transports par eau, Commission canadienne des transports, La Loi dérogatoire sur les conférences maritimes : études sur les pratiques des conférences maritimes et sur la nécessité de maintenir l'exemption conditionnelle des dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Ottawa, janvier 1978), p. 58.

> Chaque fois qu'un même taux est exigé pour des distances inégales, c'est que quelqu'un est subventionné. En conséquence, les expéditeurs et les destinataires du centre du Canada devraient payer des taux plus élevés.

Le tableau 11 résume les réponses données par les firmes à la question de savoir si les taux de transport des conférences maritimes pour des marchandises partant de ports du Centre (de ports du Saint-Laurent) ou à destination de ces derniers devraient être équivalents ou plus élevés que les taux de transport des mêmes marchandises provenant ou à destination de ports des provinces maritimes. Les firmes du Québec sont en faveur de l'uniformisation des taux dans tous les ports alors que celles des Maritimes soutiennent vigoureusement le point de vue selon lequel les taux de transport des marchandises à destination ou en provenance du Centre devraient être supérieurs aux taux de transport des marchandises partant ou à destination des ports des Maritimes. Les expéditeurs de l'Ontario sont partagés également. Les firmes des Prairies tendent à être du même avis que celles des Maritimes, et les firmes de la Côte Ouest, quoique inclinant à penser comme celles des Maritimes, estiment pour la plupart n'être pas qualifiées pour donner une opinion.

CONFÉRENCES MIXTES

La question des conférences mixtes est souvent considérée comme une chose intéressant particulièrement les firmes de la Côte Ouest. Le débat autour de cette question concerne la difficulté pour les expéditeurs de la Côte Ouest du Canada d'obtenir des consultations auprès des conférences mixtes canado-américaines dont les sièges sociaux sont à San Francisco. La présente enquête a permis de recueillir quelques commentaires sur la question telle que définie plus haut et, de plus, a suscité des commentaires sur d'autres dimensions du problème.

En premier lieu, le tableau 12 montre dans quelle mesure les rapports que les expéditeurs ont eus avec les conférences mixtes ont jusqu'ici bien répondu aux besoins des expéditeurs. La plupart des firmes ayant déjà utilisé les conférences mixtes pour expédier ou importer des marchandises sont satisfaites des rapports qu'elles ont eus avec ces conférences, comme le font voir les commentaires suivants émis par un gros destinataire national de l'Ontario et un gros expéditeur de la Côte Ouest :

> Sur le plan de la négociation, les conférences mixtes avec lesquelles nous traitons sont très rigides. Nous profitons toutefois de l'avantage de payer pour entrer à Seattle ou pour en sortir un taux identique à celui que nous réclament les conférences pour utiliser le port de Vancouver.

> Nous avons souvent souhaité pouvoir trouver un interlocuteur au Canada. Mais en général, les rapports que nous avons eus avec les conférences mixtes ont été assez satisfaisants.

Au sujet des conférences mixtes, les utilisateurs canadiens ont la même préoccupation comme l'explique un gros expéditeur de l'Ontario :

> Nous avons des problèmes avec les conférences qui se disent canadiennes (parce qu'elles ont un bureau ici), alors qu'en réalité toutes les décisions sont prises à New York.

Tableau 11

Opinions des utilisateurs sur l'uniformisation des taux dans les ports

	Ventilation des réponses en pourcentages		
	Les taux devraient être uniformisés	Les taux devraient être plus élevés dans le Centre	Sans opinion
Toutes les firmes	32,6	42,5	24,9
Transitaires	18,2	68,2	13,6
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	33,8	40,3	25,9
Selon le sens des échanges commerciaux :			
Exportateurs (expéditeurs)	35,1	38,3	26,6
Importateurs (destinataires)	32,1	43,1	24,8
Selon le volume du commerce :			
Gros	37,2	37,2	25,5
Petit	32,0	42,0	26,0
Par région :			
Maritimes	8,3	79,2	12,5
Québec	42,5	31,5	26,0
Ontario	37,0	37,8	25,2
Prairies	15,4	53,8	30,8
Côte Ouest	26,9	34,6	38,5

Tableau 12

Satisfaction des utilisateurs relativement aux rapports avec les conférences mixtes

	Ventilation des réponses en pourcentages		
	Rapports satisfaisants	Rapports insatisfaisants	Sans opinion
Toutes les firmes	46,1	19,4	34,4
Transitaires	50,0	33,3	16,7
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	45,7	17,9	36,4
Selon le sens des échanges commerciaux :			
Exportateurs (expéditeurs)	49,5	18,4	32,0
Importateurs (destinataires)	39,0	16,9	44,1
Selon le volume du commerce :			
Gros	54,7	23,4	21,9
Petit	39,8	14,3	45,9
Par région :			
Maritimes	57,1	--	42,9
Québec	44,9	22,4	32,7
Ontario	42,3	16,9	40,8
Prairies	37,5	25,0	37,5
Côte Ouest	55,0	20,0	25,0

L'un des aspects de la question des conférences mixtes, qui fait l'objet de discussions en certains milieux, est cette pratique "fâcheuse" des conférences mixtes qui est de refuser de faire escale à Vancouver. Les participants à l'enquête ont éclairci cette situation quand plusieurs d'entre eux ont précisé qu'en tant qu'entreprises canadiennes ils auraient souhaité spécifier le port de Vancouver comme port de chargement et de déchargement, mais qu'à cause de certains problèmes, ils avaient jugé nécessaire de spécifier le port de Seattle. Un gros destinataire de l'Ontario explique :

> Notre plus gros problème est le port de Vancouver. À cause des pratiques restrictives des syndicats, le service est très mauvais. De plus, les taux du Conseil des ports nationaux sont très élevés. Chose plus importante encore, le fait que les syndicats insistent pour charger et décharger eux-mêmes les conteneurs cause des dommages excessifs et inacceptables aux marchandises. Pour surmonter le problème, nous utilisons le port de Seattle qui offre d'excellents services à des taux avantageux et qui nous permet de charger et décharger nous-mêmes nos conteneurs. Nous aimerions beaucoup utiliser davantage le port de Vancouver, mais tant qu'on ne nous y offrira pas de services à des prix raisonnables et que les syndicats ne cesseront pas leurs pratiques restrictives, nous continuerons de ne choisir que les transporteurs maritimes qui font escale à Seattle.

Pour obtenir des suggestions sur ce que pourrait être la façon appropriée de traiter des conférences mixtes dans une loi future, on a demandé aux participants de répondre à la question suivante :

> Lorsqu'un nouveau transporteur désire se joindre à une conférence, son admissibilité est soumise au vote des membres de la conférence. Croyez-vous que les membres d'une conférence mixte canado-américaine qui ne desservent pas les ports canadiens devraient se voir interdire par la loi de voter sur l'admissibilité, à une conférence mixte canado-américaine, de nouveaux transporteurs désireux de desservir un port canadien?

Le tableau 13 résume les réponses à cette question.

La grande majorité des firmes qui ont répondu à cette question de l'enquête au sujet du traitement futur des conférences mixtes estiment qu'il faudrait interdire aux transporteurs de conférence qui ne desservent que des ports américains de participer à un vote concernant l'adhésion à une conférence mixte de nouveaux transporteurs désireux de desservir des ports canadiens. Toutefois, un gros expéditeur du Québec et un petit expéditeur de l'Ontario font ressortir d'autres dimensions de la question des conférences mixtes.

La vraie question concernant les conférences mixtes n'est pas une question de consultation ou d'affiliation. Les conférences devraient avoir le droit de décider qui peut joindre leurs rangs. Toutefois, les transporteurs de conférence qui ne desservent pas de port au Canada ne devraient pas pouvoir faire de commentaires ou voter sur les structures de taux de ports qu'ils ne desservent pas.

Tableau 13

Opinions des utilisateurs sur les privilèges de vote accordés aux transporteurs membres de conférences mixtes qui ne desservent aucun port au Canada

	Pourcentages des firmes en faveur de l'interdiction du droit de vote		
	Oui (interdiction)	Non (pas d'interdiction)	Sans opinion
Toutes les firmes	60,5	12,7	26,6
Transitaires	82,4	17,6	--
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	57,9	12,1	30,0
Selon le sens des échanges commerciaux :			
Exportateurs (expéditeurs)	66,3	9,0	24,7
Importateurs (destinataires)	43,1	17,6	39,2
Selon le volume du commerce :			
Gros	72,9	10,2	16,9
Petit	46,9	13,6	39,5
Par région :			
Maritimes	38,5	15,4	46,2
Québec	58,1	9,3	32,6
Ontario	60,3	12,1	27,6
Prairies	57,1	14,3	28,6
Côte Ouest	63,2	15,8	21,1

> Chose plus importante encore que la question de vote sur l'adhésion aux conférences, c'est qu'il devrait être interdit aux transporteurs ne desservant aucun port canadien de voter lors des négociations de taux, c'est-à-dire qu'ils ne devraient pas du tout avoir de droit de vote dans toute affaire ayant trait au Canada.

CONSULTATIONS ET RELATIONS DES EXPÉDITEURS AVEC LES CONFÉRENCES

La plupart des questions débattues dans ce chapitre sur les pratiques des conférences maritimes sont les mêmes que celles qui ont été prises en considération dans la révision qui a mené aux modifications de 1979 à la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Il est donc intéressant de chercher à savoir dans quelle mesure les rapports quotidiens des expéditeurs avec les conférences se sont améliorés depuis ces modifications. À ce sujet, on pourra en apprendre plus si l'on détermine le degré de satisfaction des expéditeurs eu égard au processus par lequel ceux-ci communiquent avec les conférences, c'est-à-dire le processus de consultation.

En réponse à la question leur demandant de qualifier leurs rapports avec les conférences maritimes depuis les modifications apportées en 1979 à la loi, 78 p. 100 des firmes ont répondu qu'elles ne voyaient aucun changement. Aucun écart majeur par rapport à ce pourcentage n'est apparu dans les différentes catégories de firmes, sinon que plus de firmes de la Côte Ouest et moins de firmes des Prairies estiment qu'il y a eu des changements. Parmi les 22 p. 100 des firmes qui signalent un changement, 16 p. 100 considèrent que ces rapports se sont améliorés et 6 p. 100 qu'ils se sont détériorés. Ces pourcentages sont assez représentatifs des réponses des firmes dans la plupart des catégories. Sur l'amélioration ou la détérioration des rapports, les utilisateurs de la Côte Ouest ont des opinions partagées tandis que les firmes des Maritimes et des Prairies semblent avoir noté une amélioration plutôt qu'une détérioration.

En expliquant pourquoi il estime que ses rapports avec les conférences se sont améliorés depuis 1979, un gros expéditeur des Prairies attribue le changement à une stagnation du trafic maritime :

> C'est en grande partie parce qu'elles sont dans une situation désespérée que les conférences se sont montrées plus disposées à négocier. Avec une économie au ralenti, les volumes sont faibles. Nous verrons ce qui se produira quand l'activité économique reprendra.

Plusieurs utilisateurs sont portés à croire qu'une concurrence plus vive exercée par les transporteurs hors conférence est à l'origine de l'amélioration de leurs relations avec les conférences. Deux gros expéditeurs, un de la Côte Ouest et un autre du Québec, expliquent :

> Depuis quelque temps, les conférences sont un peu moins intransigeantes à cause de la présence de transporteurs hors conférence. Dernièrement, les conférences ont fait circuler plusieurs bulletins d'information et effectué un travail beaucoup plus intense de relations publiques auprès des firmes de la Côte Ouest pour assurer leurs positions dans l'éventualité d'une révision de la réglementation tant au Canada qu'aux États-Unis.
>
> À cause d'une meilleure gestion du trafic, d'un niveau d'information accru et de la présence de concurrents, nos rapports avec les conférences maritimes se sont améliorés ces dernières années. La Conférence des expéditeurs canadiens a toutefois eu quelque influence. Nous avons établi de bonnes relations avec les agents maritimes qui représentent les conférences et qui prennent la défense des expéditeurs. Ce sont les agents qui comprennent les besoins des expéditeurs et la nature des mouvements de marchandises que ces besoins entraînent. Toutes nos négociations avec les conférences ne sont pas parfaites, mais elles sont toutes assez satisfaisantes à cause de la concurrence des transporteurs hors conférence.

On a demandé aux firmes de faire des commentaires sur les consultations qu'elles ont eues avec les conférences au cours des trois dernières années. Qu'elle ait pris la forme d'une réunion organisée, d'un échange de lettres, de messages télex ou d'une consultation par l'entremise des transitaires, une consultation est définie aux fins de l'enquête comme une séance de négociation visant à résoudre une seule question. Le tableau 14 indique les pourcentages des firmes interrogées qui ont actuellement des négociations ou des consultations. Il montre aussi le nombre moyen de consultations, le nombre moyen de consultations ayant eu une conclusion satisfaisante et le ratio (pourcentage) des consultations satisfaisantes par rapport aux consultations qui ont eu lieu.

Trente-neuf pour cent des expéditeurs et des destinataires interrogés ont eu des consultations avec des conférences. Ce pourcentage est encore plus élevé chez les transitaires. Les firmes des Maritimes et des Prairies sont celles qui ont eu le plus de succès dans leurs consultations. Quelques firmes disent qu'elles ne se donnent pas la peine de consulter les conférences maritimes parce qu'elles sont certaines au départ que le résultat favorisera les conférences. De plus, alors que les exportateurs et les gros expéditeurs ont tendance à consulter les conférences beaucoup plus fréquemment que les importateurs, tous ont à peu près le même taux de succès.

Quelques firmes parlent d'une façon très positive des excellentes relations qu'elles entretiennent avec les conférences maritimes. Voici ce que dit un gros expéditeur des Maritimes :

Tableau 14

Participation des utilisateurs à des consultations auprès de conférences[a]

	Firmes participant à des consultations avec les conférences (%)	Nombre moyen de consultations depuis trois ans	Nombre de consultations ayant eu une conclusion satisfaisante	Consultations satisfaisantes par rapport aux consultations qui ont eu lieu (%)
Toutes les firmes	41	8	6	75
Transitaires	64	19	13	68
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	39	7	5	71
Selon le sens des échanges commerciaux :				
Exportateurs (expéditeurs)	50	7	5	71
Importateurs (destinataires)	24	4	3	75
Selon le volume du commerce :				
Gros	51	11	7	64
Petit	37	3	2	67
Par région :				
Maritimes	50	7	7	100
Québec	42	9	6	68
Ontario	36	4	3	75
Prairies	31	12	10	83
Côte Ouest	41	5	3	60

[a] Exemple : 41 % des répondants ont participé à des consultations avec des conférences. Au cours des trois années précédentes, chacune de ces firmes a eu en moyenne huit consultations avec des conférences; de celles-ci, six (ou 75 %) ont eu une issue satisfaisante pour la firme.

> Nous estimons que nos relations avec les conférences maritimes sont satisfaisantes. Au moment de parler de prix, nous négocions avec un transporteur une entente dont nous essayons de tirer avantage pour nos négociations avec la conférence.

Plusieurs firmes nuancent toutefois cette impression en exprimant des doutes quant à l'opportunité des décisions et des jugements des conférences. Un gros expéditeur de la Côte Ouest observe :

> Nos rapports avec les conférences maritimes ont été relativement satisfaisants. Fondamentalement, toutefois, celles-ci sont trop lentes à réagir. Dans le genre de commerce que nous faisons, les engagements de vente de marchandises que nous devons expédier partout dans le monde sont pris rapidement, de sorte que nous ne pouvons attendre deux semaines avant d'être informés des taux. Nous avons pu établir certains taux de transport (et certaines dates) à l'avance, mais dans ce genre de commerce, il est très difficile de connaître d'avance la destination de notre prochaine livraison.

Deux gros expéditeurs, un des Prairies et l'autre du Québec, expliquent un peu l'exaspération ou la frustration qu'ils ont éprouvées à négocier avec les conférences :

> Les conférences semblent plus préoccupées par le nombre de colis qu'elles vont perdre que par le nombre de colis qu'elles transportent actuellement. Devant la possibilité de perdre beaucoup de trafic, les conférences se sont efforcées de comprendre davantage notre industrie, dont elles reconnaissent maintenant le potentiel.

> Quand nous voulons négocier des taux avec les conférences, il faut d'abord traiter avec le représentant du transporteur, puis avec le secrétaire de la conférence à Montréal, la décision finale étant prise en Europe ou à New York. Il nous semble que si la loi canadienne protège ces conférences appartenant à des étrangers qui en assurent aussi le contrôle, il devrait alors exister un mécanisme quelconque par lequel ces conférences auraient des comptes à rendre au Canada et à l'industrie canadienne.

Enfin, l'expéditeur est mécontent quand, après s'être évertué à expliquer ses coûts, la sensibilité des marchés, etc., et qu'on ne lui a pas accordé sa demande de changement de taux, il reçoit la visite d'un agent de transport (ou d'un agent maritime) qui vient essayer de le consoler. Et de dire un gros importateur-exportateur de l'Ontario :

> À la suite du refus d'une conférence d'acquiescer à notre requête pour un changement de taux, les représentants du transporteur viennent nous dire : "Ce n'est pas nous ... c'est la conférence qui a rejeté votre requête". Cela est à la fois amusant et irritant. Les représentants des transporteurs n'aiment pas se faire dire : de quoi parlez-vous - c'est vous, la conférence.

On a demandé aux firmes participant à l'enquête de préciser quelles conférences, s'il en est, ont le moins tenu compte de leurs demandes de consultations. Des 41 p. 100 des firmes ayant dit avoir eu des consultations avec les conférences, 38 p. 100 (c'est-à-dire 16 p. 100 des firmes interrogées) ont nommé des conférences qui, selon elles, n'avaient pas tenu compte de leurs demandes. La difficulté de pondérer ces réponses empêche toutefois de tirer des conclusions sur des conférences particulières.

Chapitre III

EXPÉRIENCES ET PRÉOCCUPATIONS DES TRANSITAIRES

RÔLE DU TRANSITAIRE

Les transitaires s'occupent d'acheminer un important volume d'exportations et d'importations au nom des expéditeurs et des destinataires. Souvent, le transitaire tient le rôle de transporteur (en location) pour le compte d'autrui, c'est-à-dire pour un certain nombre de petits et moyens expéditeurs. Ce rôle a permis aux transitaires d'acquérir une solide expérience des pratiques des conférences maritimes. L'objet du présent chapitre est de faire connaître les opinions des transitaires interrogés sur les pratiques des conférences, comme nous l'avons fait pour les expéditeurs au chapitre précédent, et sur les façons possibles de réglementer l'activité des conférences.

Agissant à titre de mandataires des expéditeurs, les transitaires s'occupent de retenir de l'espace à bord des bateaux, de rédiger et de communiquer les documents requis, d'arrêter les modalités de transport des marchandises vers ou depuis les ports et de fournir d'autres services connexes sans pour autant être jamais en possession des marchandises proprement dites.

> On ne doit pas sous-estimer l'importance de leur tâche. Les lois, les règlements et les pratiques commerciales entraînent l'utilisation de documents divers : connaissements et connaissements fluviaux, déclarations de douane, documents consulaires, récépissés de docks, certificats d'inspection et de cubage, certificats et contrats provisoires d'assurance, documents bancaires, récépissés de transitaires et autres documents à l'usage du transporteur comme les factures, manifestes, notes de recherches et autres[1].

À titre d'agent, le transitaire établit à l'avance un tarif couvrant tous les services qu'il peut offrir à sa clientèle. Le tarif peut être une somme fixe, un pourcentage du fret ou de la valeur des marchandises expédiées, etc. Du même coup, le transitaire se trouve à offrir ses services au transporteur en l'approvisionnant régulièrement de marchandises accompagnées de la documentation appropriée; la plupart du temps, le transporteur lui verse une commission sur les marchandises en question.

---

1. Institut canadien du trafic et du transport, Canadian Traffic and Transportation, vol. I, (Toronto, 1978), p. 251.

En groupant plusieurs petites expéditions (les chargements inférieurs à un conteneur, par exemple), certains transitaires agissent en fait comme des transporteurs puisqu'ils s'occupent de transporter les marchandises et de les livrer directement à leur destinataire moyennant un taux unique pour tout l'itinéraire. Ce taux est généralement inférieur à celui qui s'appliquerait dans le cas où l'expéditeur confierait son petit envoi directement au transporteur. Le transitaire est en mesure d'offrir ce taux en louant beaucoup d'espace des transporteurs à des prix "de gros", pour ensuite vendre cet espace de chargement à sa clientèle à des prix "de détail".

Aux États-Unis, le groupeur de marchandises est appelé "Non-Vessel Owning Common Carrier (NVOCC)" et détient un permis de transporteur public. Au Canada, les NVOCC sont plutôt appelés des entreprises de transport multi-modal ou des ETM. Une fois qu'un expéditeur a confié ses marchandises à un groupeur, il perd le droit de désigner un transporteur quelconque puisque le groupeur est désormais considéré comme le transporteur désigné. Le groupeur ou ETM est en mesure d'offrir des taux compétitifs parce qu'il a retenu de l'espace sur certains bateaux ou auprès de certaines compagnies de navigation. Outre le fait que les taux ne peuvent s'appliquer à d'autres compagnies, les contrats d'affrètement stipulent que les transitaires doivent nécessairement utiliser les services des transporteurs auxquels ils sont liés par ces contrats. Enfin, "le transitaire peut posséder des atouts intéressants grâce à ses installations de groupage à l'intérieur du pays, loin des ports, et, souvent, il peut répondre aux besoins des expéditeurs mieux qu'une compagnie de navigation très structurée. Plusieurs des transitaires les plus prospères ont établi des réseaux internationaux très appréciés des expéditeurs[2]".

Quant à savoir qui utilise les services des transitaires, "plusieurs des plus importantes sociétés au pays font appel à eux depuis de nombreuses années... La taille de l'entreprise n'est donc pas nécessairement le facteur déterminant. Chacun choisit selon ses besoins[3]". De plus, certains sont d'avis que "lorsqu'un petit ou moyen expéditeur a des problèmes de livraison maritime à résoudre, il n'a d'autre choix que de chercher un transitaire prêt à lui offrir tous les services voulus[4]".

---

2. "NVOCC's - The Forwarder Fights Back", dans Port of Halifax Bulletin et tiré du International Transport Journal -- Overseas Digest du 29 janvier 1982, p. 493-495.

3. D.G. Gillespie, "Freight Forwarding and Brokerage", dans Export Trade and Shipper, vol. LXXVI, n° 13, 28 octobre 1957.

4. N. DeMichelis, exposé fait lors du symposium intitulé "The Position of Freight Forwarders in Maritime Trade", dans le cadre du 17e congrès mondial de la Fédération internationale des associations de transitaires et assimilés (FIATA), Dublin, Irlande, juin 1982.

REMARQUES DES TRANSITAIRES CONCERNANT LES PRATIQUES DES CONFÉRENCES

Réactions des transitaires face aux augmentations des taux de transport. Comme les expéditeurs et les destinataires qui ont été appelés à répondre au questionnaire d'enquête, les transitaires affirment que, lorsqu'il était question d'une augmentation du coût des services des conférences maritimes, ils tentaient le plus souvent, à l'instar de leurs clients, de négocier une augmentation moindre (33 p. 100 des cas). Qu'ils agissent pour le compte de leurs clients ou pour leur propre compte, les transitaires sont également susceptibles de se tourner vers d'autres organismes de transport maritime (31 p. 100 des cas); ils sont toutefois plus susceptibles de le faire que les expéditeurs (25 p. 100 des cas). Les clients des transitaires sont à peu près aussi susceptibles que les autres expéditeurs de devoir réduire le prix de leurs exportations. Par contre, il est deux fois plus probable qu'ils se tournent vers de nouvelles sources d'importation.

Contrats de clientèle. De façon générale, la plupart des clients des transitaires (68 p. 100) ont signé des contrats de clientèle avec les conférences; grâce à ces contrats, les expéditeurs peuvent bénéficier de taux contractuels. Les transitaires (60 p. 100) sont un peu plus susceptibles que les autres entreprises (52 p. 100) de considérer les contrats de clientèle passés par leurs clients comme étant justes et raisonnables. Cependant, les clients des transitaires sont environ deux fois moins susceptibles (13 p. 100) que les autres expéditeurs (30 p. 100) de pouvoir négocier des contrats de clientèle qui ne les engagent pas à confier la totalité de leurs marchandises à une seule conférence.

En revanche, les clients des transitaires sont presque deux fois plus susceptibles que les autres firmes (67 et 34 p. 100 respectivement) d'obtenir des remises de l'ordre de 11 à 15 p. 100. En ce qui regarde le traitement des contrats de clientèle dans la loi, une majorité de transitaires (41 p. 100) croient que ces contrats devraient se limiter à un certain pourcentage; on ne semble toutefois pas s'entendre sur son importance. Faute de cela, les transitaires croient que le pourcentage du trafic prévu dans les contrats de clientèle devrait être négociable, comme le prévoit la loi actuelle (27 p. 100), ou que les contrats eux-mêmes devraient être strictement interdits (27 p. 100). Enfin, une très faible proportion des transitaires interrogés (5 p. 100) jugent souhaitable que les contrats de clientèle exigent que les expéditeurs confient la totalité de leurs marchandises à une seule conférence.

Frais supplémentaires. À l'instar des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête, la majorité des transitaires (57 p. 100) croient que les frais de soute, de taux de change, d'encombrement et autres devraient être autorisés seulement si tous les coûts sont divulgés et justifiés. Comme ce fut le cas avec les autres firmes, la question des frais supplémentaires a suscité beaucoup de remarques chez les transitaires. Certains sont persuadés que les transporteurs ont été tout à fait corrects à ce chapitre :

> Notre entreprise n'a jamais eu à se plaindre des frais supplémentaires en ce sens que les frais de soutes et de change fluctuent en même temps que le coût du combustible et les taux de change, que ce soit à la hausse ou à la baisse.

De plus, à l'instar des expéditeurs et des destinataires interrogés, la plupart des transitaires, commme en témoignent les commentaires suivants, mettent en doute le bien-fondé des divers frais supplémentaires :

> Nous voulons avoir une liste détaillée des frais, de sorte que nous puissions négocier en en tenant compte. Nous savons que certains transporteurs nous font supporter les augmentations de coût, mais nous ne sommes pas convaincus qu'ils nous font bénéficier des baisses. Cependant, tous les transporteurs tardent considérablement à nous faire bénéficier des diminutions de coût.

> Le calcul des frais supplémentaires semble être entouré du plus grand mystère, surtout en ce qui concerne les frais de soutes. Ces derniers devraient diminuer avec le prix du mazout, mais ce n'est souvent pas le cas. De plus, il est presque impossible de contrôler les fluctuations quotidiennes des monnaies et les problèmes d'encombrement des ports. Nous en concluons donc que les frais de soutes ne sont rien d'autre qu'une source de revenus et de bénéfices additionnels.

Presque un tiers des transitaires (29 p. 100) croient que l'on devrait continuer de traiter les frais supplémentaires de la même façon qu'auparavant, c'est-à-dire qu'ils soient expliqués clairement et séparément sur les bordereaux d'expédition. La moitié de ce nombre croient que les frais supplémentaires devraient être compris dans le taux de base. Ces entreprises se font les porte-parole de leurs clients lorsqu'elles affirment :

> Nos clients veulent connaître le coût du transport proprement dit; ils ne veulent pas s'occuper de règlements et de frais supplémentaires. C'est pourquoi les frais devraient être compris dans le taux de base.

Moins de cinq pour cent des transitaires voudraient que les frais supplémentaires soient compris dans le taux de base afin qu'ils puissent toucher des revenus additionnels. De plus, la plupart de ces transitaires accompagnent leurs commentaires de réserves :

> À titre de transitaires, nous gagnerions plus d'argent si les divers frais supplémentaires étaient compris dans le taux de transport. En outre, il importe que nos clients

> aient la possibilité de savoir ce qu'ils déboursent de façon à pouvoir ajuster les prix de leurs produits en conséquence.

Enfin, un transitaire souligne la nécessité d'une certaine souplesse dans ce domaine :

> Les frais supplémentaires ne devraient pas s'appliquer uniformément à tous les clients; ils devraient plutôt être négociés séparément. Les frais de carburant varient suivant le lieu d'approvisionnement des diverses compagnies de navigation. On pourrait tenir compte de ces différences de coût au moment de négocier les frais de soute avec un client.

Uniformité des taux dans les ports. Dans une proportion beaucoup plus forte que les expéditeurs et les destinataires (43 p. 100), 68 p. 100 des transitaires sont persuadés que les taux de transport des conférences maritimes vers ou depuis les ports du centre du Canada devraient être plus élevés que les taux de transport des mêmes marchandises en provenance ou à destination des ports des provinces maritimes. Seulement 18 p. 100 des transitaires considèrent que ces taux devraient être les mêmes. Un transitaire exprime l'opinion de l'ensemble de l'industrie lorsqu'il affirme :

> Les frais de transport dont est débité le client devraient tenir compte de nos propres coûts, sinon nous nous trouverons à subventionner les autres. Ou bien l'entreprise des Maritimes subventionne son compétiteur du centre du Canada, ou, du moins, elle paie un prix excessif.

Conférences mixtes. La moitié des transitaires interrogés se déclarent satisfaits des rapports qu'ils ont eus avec les conférences mixtes. Par contre, le tiers des transitaires interrogés sont d'avis contraire :

> Ils (les rapports) sont tous insatisfaisants, mais pour une foule de raisons aussi différentes. Les conférences mixtes ont tendance à considérer le Canada dans le cadre de la réglementation de la Federal Maritime Commission. Les décisions qu'elles prennent concernant leurs opérations aux États-Unis sont également appliquées au Canada.

Toutefois, comme beaucoup d'expéditeurs et de destinataires, certains transitaires sont d'avis que la question des conférences mixtes n'est pas tant associée aux services offerts sur la Côte Ouest du Canada et des États-Unis qu'aux problèmes particuliers du port de Vancouver :

> Nous avons eu des rapports satisfaisants avec toutes les conférences auxquelles nous avons fait appel. Le port de Vancouver est le principal problème au chapitre du trafic maritime vers ou depuis le Canada. Les conférences deman-

dent des taux excessifs en échange de services qui laissent à désirer. L'intransigeance du syndicat fait en sorte que les conteneurs doivent être remplis et vidés dans le port même plutôt que dans les locaux de l'expéditeur ou du destinataire ou encore dans un entrepôt privé. Il y a, par conséquent, trop de marchandises volées ou endommagées. À moins que la situation ne s'améliore, la plupart des expéditeurs et des destinataires n'auront d'autre choix que d'utiliser les ports américains (notamment celui de Seattle, qui ne demande par mieux que de répondre aux besoins de ces entreprises).

Dans une plus forte proportion que les autres entreprises (61 p. 100), 82 p. 100 des transitaires croient que la loi devrait interdire aux membres d'une conférence mixte canado-américaine qui ne desservent pas les ports canadiens de voter pour l'admission au sein de la conférence de nouveaux transporteurs désireux de desservir un port canadien.

Relations avec les conférences. La majorité des transitaires interrogés (71 p. 100) abondent dans le sens des expéditeurs et des destinataires lorsqu'ils affirment n'avoir observé aucun changement dans leurs rapports avec les conférences maritimes depuis les modifications apportées en 1979 à la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Parmi les transitaires qui ont noté un changement, les deux tiers (19 p. 100) soulignent une amélioration de leurs rapports avec les conférences depuis 1979, tandis que le tiers (10 p. 100) font état d'une détérioration. Toutefois, seulement 17 p. 100 des entreprises qui ont noté un changement attribuent celui-ci aux modifications apportées en 1979 à la loi.

Soixante-quatre pour cent des transitaires interrogés ont eu des séances de consultations ou de négociations avec les conférences depuis 1979, le nombre de séances étant en moyenne de 19. On considère qu'en moyenne 68 p. 100 de ces séances ont produit des résultats satisfaisants. En général, les conférences évitent de traiter avec les transitaires lorsque ceux-ci tiennent le rôle d'agent d'expédition par opposition à celui de groupeur; elles exigent que les clients des transitaires, c'est-à-dire les expéditeurs et les destinataires, produisent des documents attestant qu'ils ont nommé un transitaire pour les représenter auprès de la conférence.

Les très gros transitaires n'ont connu aucun problème sérieux dans leurs négociations avec les conférences au nom de leurs clients. Cependant, certains transitaires un peu moins importants estiment avoir eu plus de difficulté qu'ils n'auraient dû dans leurs consultations avec les conférences. Quelle que soit leur taille, les transitaires font cependant à peu près la même critique, au sujet de ces consultations, que les expéditeurs qui font affaire directement avec les conférences :

> Les consultations que nous avons eues avec les conférences sont en fait des exposés écrits qui ont été soumis au nom de groupes de clients offrant des marchandises analogues. L'utilité de ces consultations dépend en fait des délais de réponse des conférences. Parfois, les réponses des conférences arrivent beaucoup trop tard pour nous être utiles. Ainsi, même si certaines consultations se sont avérées satisfaisantes, ce sont les transporteurs hors conférence qui ont répondu à nos attentes, car les conférences avaient mis trop de temps à réagir.

En général, les transitaires et les autres entreprises interrogées s'entendent sur les conférences qui sont les moins disposées à entamer des négociations et des consultations.

OPINIONS DES TRANSITAIRES SUR LA FAÇON DE DÉFENDRE LES INTÉRÊTS DES EXPÉDITEURS ET DE RÉGLEMENTER L'ACTIVITÉ DES CONFÉRENCES MARITIMES

Intérêts des expéditeurs. Les transitaires s'enorgueillissent de pouvoir répondre adéquatement aux besoins de leur clientèle et la plupart de ceux qui ont été interrogés se considèrent comme le groupe le mieux en mesure de défendre les intérêts des utilisateurs face aux conférences maritimes. Leur deuxième choix à cet égard, ce sont les expéditeurs eux-mêmes et leur troisième, la Conférence des expéditeurs canadiens (CEC). Pour leur part, les expéditeurs interrogés placent les transitaires au troisième rang eu égard à la capacité de servir leurs intérêts (derrière les expéditeurs eux-mêmes et la CEC).

En général, les transitaires interrogés sont d'avis que le marché libre est le cadre économique qui se prête le mieux à la défense des intérêts des utilisateurs :

> Nous favorisons la concurrence car nous croyons qu'elle engendre l'innovation. Il ne devrait pas y avoir de cartels au Canada. La concurrence force les transporteurs ou n'importe quelle autre entreprise à dépenser plus d'énergie pour mieux connaître les besoins de leur clientèle et mieux y répondre. Les transitaires doivent être concurrentiels et, par conséquent, innovateurs s'ils veulent demeurer commercialement viables. Si les cartels (les conférences) sont autorisés par la loi, il faudrait aussi que les transitaires et les expéditeurs aient certains droits.

Certains transitaires croient qu'ils devraient collaborer avec la CEC :

> Pour pouvoir mener une action efficace, le transitaire devrait participer, de concert avec la Conférence des expéditeurs canadiens, aux négociations avec les conféren-

> ces. Cette collaboration protégerait les intérêts des expéditeurs et des destinataires de même que ceux des transporteurs et des agents d'expéditions. Notre proposition s'appuie sur le fait que le transitaire jouit d'un statut unique en agissant à la fois comme représentant auprès des transporteurs maritimes et comme expert-conseil auprès de ses clients; il doit donc adopter une attitude tout à fait objective face aux deux parties en cause.

Réglementation de l'activité des conférences. Les transitaires ne s'entendent pas du tout sur la manière de réglementer les conférences maritimes dans le meilleur intérêt des utilisateurs. Vingt-neuf pour cent des transitaires interrogés croient que l'on devrait affermir le pouvoir de négociation de la CEC vis-à-vis des conférences maritimes afin d'assurer des services adéquats aux expéditeurs. Il y en a autant qui sont d'avis que la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes devrait être abrogée et les conférences maritimes assujetties aux lois en matière de concurrence comme le prévoit la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Dix-neuf pour cent des transitaires pensent que l'activité des conférences devrait être réglementée par la Commission canadienne des transports (CCT), celle-ci devant approuver les changements de taux, de services, etc... Seulement 14 p. 100 seraient d'accord pour dire que les conférences et les utilisateurs ont besoin de la protection offerte par l'actuelle loi. Enfin, les quelque 10 p. 100 qui restent favorisent une révision de la loi pour la rendre plus sévère.

Les transitaires qui favorisent le maintien de la loi dérogatoire déclarent ce qui suit :

> Les conférences doivent continuer d'exister car elles permettent à l'industrie de s'organiser. Notre entreprise favorise les conférences pour les raisons suivantes :
>
> 1) régularité et fréquence du service;
> 2) stabilité des taux de transport;
> 3) maintien d'escales non rentables;
> 4) stabilité financière des organismes de transport maritime.
>
> La LDCM [Loi dérogatoire sur les conférences maritimes] devrait être maintenue aussi longtemps que les transporteurs hors conférence sont libres d'exercer une certaine concurrence et que les bateaux de tous les pays peuvent desservir les ports canadiens.

Voici des commentaires pour et contre une réglementation gouvernementale :

À propos de la CCT, même s'il existe une loi en matière de transport, Transports Canada n'a pas de politique; la CCT a donc beau être investie de pouvoirs, ceux-ci sont sans objet. La Conférence des expéditeurs canadiens devrait peut-être s'unir à la Commission canadienne des transports pour contrôler les conférences. Cependant, la présence de la CEC n'est pas vraiment nécessaire puisque toutes ses présumées fonctions pourraient ou devraient être assumées par la Commission canadienne des transports. Le gouvernement du Canada doit élaborer une politique du transport maritime et faire adopter une loi qui autoriserait la Commission canadienne des transports à réglementer les conférences ou, mieux encore, les transporteurs eux-mêmes.

À propos d'une réglementation inspirée de celle de la Federal Maritime Commission, il serait logique d'adopter une telle réglementation seulement si le Canada possédait une marine marchande qu'il devrait protéger et pourrait opposer aux conférences maritimes.

Moins de la moitié des transitaires interrogés (46 p. 100) savent que la CCT est autorisée en vertu de la loi à étudier les problèmes que la CEC a été incapable de régler avec les conférences maritimes.

Quelques transitaires (14 p. 100) disent aider leurs clients à faire des représentations auprès de la CEC pour que celle-ci règle les différends entre ces clients et les conférences maritimes. Ces différends sont principalement engendrés par des augmentations générales de taux (33 p. 100 des cas). Comparativement aux autres entreprises (34 p. 100), il y a un grand nombre de transitaires (55 p. 100) qui savent que la CEC est autorisée en vertu de la loi à consulter, au nom des expéditeurs, les conférences sur des questions relatives au trafic.

Une bonne proportion des transitaires (31 p. 100) ne se prononcent pas sur l'efficacité de la CEC. Parmi ceux qui se prononcent, 27 p. 100 croient que l'existence de la CEC a permis aux utilisateurs d'obtenir une collaboration satisfaisante des conférences et, par conséquent, de négocier plus efficacement avec elles, tandis que 32 p. 100 croient le contraire. Cependant, 50 p. 100 des transitaires, comparativement à 41 p. 100 pour les autres entreprises, sont d'avis que l'on devrait renforcer le pouvoir de négociation de la CEC. Les transitaires et les autres entreprises sont toutefois d'accord sur les moyens à prendre pour affermir ce pouvoir de négociation.

De tous les groupes de répondants, les transitaires sont ceux qui s'entendent le moins sur les mesures à prendre pour réglementer l'activité des conférences maritimes de manière à répondre le mieux aux besoins des expéditeurs. En conclusion, voici deux commentaires de transitaires à ce sujet :

Les conférences devraient être admises sur certains marchés à titre d'agents stabilisateurs. Toutefois, les contrats de clientèle ne devraient prévoir aucune sanction ni aucune remise pour les expéditeurs et les destinataires. En d'autres mots, on devrait abroger l'article de la loi qui prévoit de telles sanctions.

En principe, nous approuvons l'idée d'abroger la LDCM [Loi dérogatoire sur les conférences maritimes]. Il faudrait toutefois évaluer les conséquences que ce geste pourrait avoir, principalement sur la Côte Ouest où les transporteurs maritimes pourraient refuser de faire escale à Vancouver et choisir de décharger toutes leurs cargaisons à Seattle, dans l'État de Washington. En revanche, une intervention accrue du gouvernement n'est pas toujours la meilleure solution. Nous favorisons plutôt la présence, au sein même des conférences, de transporteurs indépendants qui auraient une certaine autonomie leur permettant de fixer les taux en fonction de leurs propres coûts.

Chapitre IV

INTÉRÊTS DES EXPÉDITEURS ET RÉGLEMENTATION DU TRANSPORT MARITIME

PROTECTION DES INTÉRÊTS DES EXPÉDITEURS

Avant de penser à une réglementation de l'activité des conférences qui assurerait un service adéquat aux utilisateurs, il est essentiel de définir ce qu'on entend par les intérêts des expéditeurs ou des utilisateurs. À ce sujet, on peut citer une définition contenue dans un rapport préparé en 1975 par le secrétariat de la CNUCED :

> Ce qui intéresse les chargeurs, c'est de pouvoir faire transporter leurs marchandises du point d'origine au point de vente dans des conditions de sécurité, rapidement et aussi économiquement que possible, et de pouvoir disposer avec la fréquence voulue des facilités nécessaires à cet effet. Leur intérêt global comporte donc un certain nombre d'aspects dont aucun n'a plus d'importance que les autres, encore qu'en fait la plupart des discussions sur les intérêts des chargeurs sont généralement axées sur la question des taux de fret. Les besoins des chargeurs sont satisfaits par les fournisseurs de services de transport[1].

En outre, de gros et de petits importateurs et exportateurs canadiens ont donné des points de vue particuliers sur la façon dont il serait possible d'envisager les problèmes et de protéger au mieux les intérêts des expéditeurs :

> Nous croyons que ce sont les expéditeurs eux-mêmes qui sont le mieux en mesure de protéger leurs intérêts face aux conférences maritimes. Nous sommes assez petits, et si nous pouvons nous protéger, les autres expéditeurs devraient pouvoir le faire également. (Un petit expéditeur des Maritimes)
>
> Dans les négociations avec les conférences, ce sont les associations industrielles qui sont le plus souvent efficaces. (Un gros expéditeur du Québec)

---

1. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Protection des intérêts des chargeurs : Quels sont les intérêts des chargeurs? (New York, avril 1975), p. 1.

> En collaboration avec d'autres expéditeurs de la région des Maritimes et avec l'aide de la Commission des transports des provinces de l'Atlantique, nous avons fait connaître à plusieurs reprises nos points de vue aux conférences. Nous estimons que ce groupe est mieux en mesure de protéger les intérêts des expéditeurs des Maritimes en ce qui a trait aux conférences. (Un gros expéditeur des Maritimes)
>
> Les expéditeurs pourraient défendre individuellement leurs intérêts s'il y avait une meilleure communication entre eux et les transporteurs. Un bulletin d'information serait très utile aux petits expéditeurs; il devrait donner des informations sur les départs, les taux, les avis de frais supplémentaires, les droits des expéditeurs, etc. (Un petit expéditeur de la Côte Ouest)
>
> Nous avons compté sur des transitaires pour notre commerce d'import-export. Cela nous a malheureusement conduits à une certaine ignorance de faits qu'il aurait été utile pour les expéditeurs de connaître. S'il y avait dans le mandat de la Conférence des expéditeurs canadiens une disposition prévoyant la réglementation des politiques des transitaires, un expéditeur occasionnel comme nous pourrait être plus à l'aise quand il fait appel aux services de transitaires. Si cela était impossible, la Commission canadienne des transports pourrait peut-être inclure dans son mandat quelques règlements relatifs aux transitaires. (Un petit expéditeur de l'Ontario)

À cause de divergences d'opinion sur le sujet, on a demandé aux participants à l'enquête de classer par ordre d'aptitude les organismes qu'ils jugeaient le mieux en mesure de protéger les intérêts des expéditeurs en ce qui a trait aux conférences maritimes. Les différents organismes ont été classés par ordre décroissant de 1 à 6, 1 désignant le meilleur organisme et 6 l'organisme le moins en mesure de défendre les intérêts des expéditeurs. Comme certains répondants n'ont pas classé toutes les possibilités, on a fait une moyenne des rangs donnés à chacun des différents organismes.

L'examen des classements du tableau 15 montre que les catégories, toutes les firmes, firmes de l'Ontario, exportateurs, importateurs, grosses firmes et petites firmes, ont essentiellement la même opinion, c'est-à-dire que l'entité le plus apte à protéger les intérêts des utilisateurs particuliers, ce sont les utilisateurs eux-mêmes, suivis de la Conférence des expéditeurs canadiens (CEC) et ensuite des transitaires. Dans chaque cas, à l'exception des firmes des Prairies qui jugent les transitaires le mieux placés pour défendre leurs intérêts, les expéditeurs et les destinataires se considèrent eux-mêmes comme le mieux placés pour faire leurs propres affaires avec les confé-

Tableau 15

Rangs donnés par les utilisateurs aux organismes qu'ils jugent le plus en mesure de protéger leurs intérêts (classements moyens)[a]

	Expéditeurs particuliers	CEC	Transitaires particuliers	Organisme gouvernemental comme la CCT	Transporteurs particuliers membres de conférences	Conférences maritimes elles-mêmes
Toutes les firmes	2,2	2,6	3,2	3,7	3,8	4,6
Transitaires	2,5	2,7	2,2	4,6	3,5	4,8
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	2,1	2,6	3,3	3,6	3,8	4,6
Selon le sens des échanges commerciaux :						
Exportateurs (expéditeurs)	2,0	2,4	3,3	3,8	3,9	4,8
Importateurs (destinataires)	2,2	3,1	3,3	3,4	3,7	4,2
Selon le volume du commerce :						
Gros	2,0	2,2	3,7	3,8	3,9	4,8
Petit	2,2	2,9	3,1	3,6	3,8	4,4
Par région :						
Maritimes	1,5	2,5	4,0	3,8	3,9	4,2
Québec	2,0	2,5	3,8	3,5	3,7	4,4
Ontario	2,2	2,5	3,0	3,6	4,0	4,8
Prairies	2,8	3,3	2,1	4,0	4,0	4,5
Côte Ouest	2,2	3,3	3,5	4,0	3,3	4,4

[a] Un classement approchant 1,0 indique une forte préférence pour un organisme en particulier, alors qu'un classement approchant 6,0 indique le contraire, c'est-à-dire que 1 est "très bon" et 6, "très mauvais".

rences. Les transitaires s'estiment le mieux placés pour défendre les intérêts des utilisateurs, particulièrement des petits utilisateurs. Les transitaires considèrent aussi que les expéditeurs et les destinataires eux-mêmes et la CEC sont qualifiés pour défendre les intérêts des utilisateurs. Les firmes des Maritimes semblent être celles qui ont le plus confiance en leurs propres moyens.

Une autre façon de déterminer quel organisme est le mieux en mesure de défendre les intérêts des utilisateurs auprès des conférences, est d'observer la fréquence avec laquelle les firmes des différentes catégories choisissent un organisme en particulier comme premier ou deuxième choix pour défendre leurs intérêts, comme on peut le voir au tableau 16.

Pour tirer des conclusions à partir de données telles que celles des tableaux 15 et 16, il faut être prudent dans l'interprétation de l'ampleur des écarts entre les rangs, comme nous l'inspirent la théorie économique et la statistique. Au risque de confondre les classements donnés par chaque firme prise individuellement et les préférences collectives, on peut tirer deux conclusions. Premièrement, les expéditeurs particuliers se jugent les plus aptes à défendre leurs propres intérêts. Deuxièmement, une situation qui satisferait 75 pour 100 des firmes serait une situation dans laquelle les utilisateurs seraient laissés à eux-mêmes et où ils pourraient éventuellement avoir recours à la CEC et à des transitaires particuliers.

L'opinion la plus répandue chez les utilisateurs est qu'ils devraient être libres de défendre eux-mêmes leurs intérêts auprès des conférences maritimes. C'est ce qui ressort du tableau 17 qui indique que 84 p. 100 des expéditeurs sont insatisfaits du statu quo et que la majorité d'entre eux préféreraient pouvoir compter uniquement sur les mécanismes du marché.

CAS DU MAINTIEN DE LA LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES OU DU MAINTIEN DU STATU QUO

La très grande majorité des utilisateurs participant à l'enquête (84 p. 100) est opposée au maintien de l'actuelle loi sur les conférences maritimes. Cela ne veut toutefois pas dire que l'actuel régime ne satisfait pas entièrement au moins certains utilisateurs du transport maritime.

Près de 16 p. 100 des répondants, à l'exclusion des transitaires, pensent que "les conférences et les expéditeurs ont besoin de la protection offerte par l'actuelle Loi dérogatoire sur les conférences maritimes". Ces firmes sont d'avis que la loi permet d'atteindre les objectifs visés et que le statu quo devrait être maintenu. Il ne semble exister aucune différence majeure dans l'appui donné à ce point de vue par les diverses catégories de firmes interrogées, sauf peut-être en ce qui concerne les importateurs et les petits utilisateurs qui semblent

Tableau 16

Fréquences, exprimées en pourcentages, du choix des utilisateurs quant à l'organisme le plus apte à défendre leurs intérêts

	Expéditeurs particuliers	CEC	Transitaires particuliers	Organisme gouvernemental comme la CCT	Transporteurs particuliers membres de conférences	Conférences maritimes elles-mêmes
	(Nombre de premiers ou de deuxièmes choix exprimés en pourcentages[a])					
Toutes les firmes	32,1	23,3	19,3	13,5	8,0	3,8
Transitaires	28,6	19,0	33,3	7,1	9,5	2,4
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	32,4	23,7	18,0	14,0	7,9	3,9
Selon le sens des échanges commerciaux :						
Exportateurs (expéditeurs)	34,2	29,1	16,9	11,9	6,8	1,1
Importateurs (destinataires)	29,8	15,2	19,7	17,4	9,6	8,4
Selon le volume du commerce :						
Gros	33,3	31,5	12,3	19,1	6,2	3,7
Petit	32,0	19,4	21,1	14,6	8,8	4,1
Par région :						
Maritimes	37,5	25,0	10,0	12,5	7,5	7,5
Québec	33,1	24,8	13,2	14,0	9,1	5,8
Ontario	31,4	24,2	21,1	14,8	6,3	2,2
Prairies	29,2	20,8	29,2	12,5	4,2	4,2
Côte Ouest	33,3	18,8	16,7	12,5	14,6	4,2

[a] Le nombre de premiers et de deuxièmes choix peut être comparé au nombre de votes. Par exemple, dans tous les votes exprimés, ou dans le nombre de premiers et de deuxièmes choix indiqués, 32,1 % des répondants à l'enquête ont choisi les transporteurs particuliers, 23,3 % ont choisi la CEC, etc., comme étant les entités qu'ils jugeaient le plus en mesure de protéger les intérêts des expéditeurs.

Tableau 17

Préférences exprimées relativement à la réglementation des conférences

	Maintien du statu quo	Forces du marché (abrogation de la loi)	Réglementation gouvernementale (par la CCT)	Pouvoirs de la CEC renforcés	Autres
Toutes les firmes	15,8%	41,5%	21,1%	19,6%	1,8%
Transitaires	14,2	28,5	19,0	28,5	9,5
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	15,9	42,6	21,3	18,8	1,2
Selon le sens des échanges commerciaux :					
Exportateurs (expéditeurs)	13,2	40,5	17,4	26,5	2,0
Importateurs (destinataires)	19,8	45,5	26,7	7,9	--
Selon le volume du commerce :					
Gros	12,6	40,2	17,2	28,7	1,1
Petit	17,8	43,9	23,5	13,3	1,2
Par région :					
Maritimes	20,0	40,0	20,0	15,0	5,0
Québec	14,4	39,1	24,6	21,7	--
Ontario	16,2	42,7	21,3	17,9	1,7
Prairies	7,6	76,9	--	15,3	--
Côte Ouest	20,0	36,0	24,0	20,0	--

préconiser le maintien du statu quo plus que les exportateurs et les gros expéditeurs.

Les firmes en faveur du maintien de l'actuelle loi dérogatoire justifient l'appui qu'elles donnent aux conférences par des arguments comme ceux que voici, formulés respectivement par un petit importateur et un gros expéditeur :

> Bien que les taux des conférences maritimes soient plus élevés (que ceux des transporteurs hors conférence), les conférences offrent des départs réguliers et sûrs, un excellent service et des taux stables, avantages pour lesquels nous sommes prêts à payer un supplément.
>
> Les transporteurs particuliers membres de conférences ont toujours protégé nos intérêts au sein des conférences maritimes; c'est pourquoi nous sommes en faveur du maintien du statu quo.

Un important expéditeur canadien de matières premières est d'avis qu'il faut continuer à donner aux conférences la protection qu'elles recherchent si l'on veut conserver le choix des transporteurs :

> Nous aimerions voir maintenue la fiabilité des services offerts par les conférences tout en conservant la possibilité de profiter d'économies d'échelle lorsque le volume de nos expéditions nous permet d'affréter nous-mêmes des cargos entiers. Nous sommes intéressés à voir maintenus les services des conférences dont dépendent les services que nous offrons à nos clients. Nous abondons dans le sens des firmes qui veulent maintenir un pouvoir de négociation maximum vis-à-vis des conférences, tout en reconnaissant que ces dernières doivent pouvoir obtenir un rendement raisonnable sur leurs investissements.

POSSIBILITÉ DE RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

Environ 21 p. 100 des expéditeurs et des destinataires estiment que l'activité des conférences maritimes devrait être réglementée directement par la Commission canadienne des transports (CCT) qui aurait à approuver les changements de taux, de services, etc. Sauf dans la région des Prairies, où aucun répondant n'est en faveur d'une réglementation gouvernementale du transport maritime, les firmes interrogées croient dans une proportion de 20 à 24 p. 100 qu'un organisme gouvernemental comme la CCT devrait contrôler les pratiques des conférences maritimes. Les destinataires et les petites firmes sont plus susceptibles d'avoir ce point de vue que les exportateurs et les grosses firmes. (Dix-neuf pour cent des transitaires interrogés partagent aussi cette opinion.)

Les firmes favorables à l'idée de donner à la CCT un rôle accru au chapitre de la réglementation sont partagées également sur le moyen à employer : devrait-on réviser ou abroger la loi?

Plusieurs petits utilisateurs du transport maritime partagent le point de vue d'un petit destinataire de l'Ontario qui prétend que l'abrogation de la loi et la réglementation de tous les transporteurs augmenteraient le pouvoir d'exportation des petites firmes :

> Nous pensons qu'un organisme de réglementation comme la Commission canadienne des transports serait le mieux en mesure de protéger les intérêts des expéditeurs. Les petits expéditeurs particuliers n'ont tout simplement pas la force nécessaire. Nous pourrions compter sur les transitaires, mais ces derniers étant payés à la commission, il est dans leur intérêt que les taux soient le plus élevés possible. L'État devrait interdire les conférences, créer un climat de concurrence et favoriser ainsi une baisse des taux de transport.

D'autres firmes soutiennent que l'État devrait contrôler l'activité des conférences et assurer la protection des intérêts des consommateurs. Cela pourrait être fait dans le contexte d'une Loi dérogatoire sur les conférences maritimes modifiée de manière à permettre à l'État de contrôler davantage l'activité des conférences. Les commentaires suivants, formulés par deux gros expéditeurs de l'Ontario et de la Côte Ouest, renferment des propositions précises concernant les pouvoirs qu'une loi révisée pourrait conférer à la CCT :

> Le gouvernement devrait prendre des mesures pour améliorer la position des expéditeurs par rapport à tous les transporteurs, membres ou non de conférences. Tous les taux devraient être approuvés par un organisme gouvernemental central. Cet organisme serait une source d'information très visible pour les expéditeurs qui voudraient connaître les possibilités qui s'offrent à eux.
>
> Le gouvernement devrait avoir des garanties qui l'assurent que les différentes compagnies de navigation desservent effectivement les divers ports (c'est-à-dire qu'elles y font escale) et que les programmes de départs sont maintenus.

Si l'on fait abstraction de la question des pouvoirs additionnels qui devraient être conférés à la CCT dans le cadre d'une réglementation future de l'activité des conférences, moins d'un tiers des firmes participant à l'enquête savaient quels étaient les pouvoirs actuels de la CCT. En plus d'être chargée d'administrer la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes, la CCT, par le moyen de règlements qui peuvent être établis par le gouverneur en conseil, peut obliger les membres d'une conférence maritime à lui fournir tous les renseignements qu'elle

juge nécessaires pour contrôler efficacement l'activité d'une conférence maritime ou des membres de cette conférence. Plus précisément, quand la CEC ne peut obtenir l'information suffisante pour la tenue d'une réunion satisfaisante avec une conférence, elle a recours à la CCT pour obtenir l'information qui lui manque. Jusqu'à la date d'achèvement de l'enquête, on n'avait jamais eu recours aux pouvoirs conférés à la commission par la loi pour juger de problèmes que la CEC n'avait pu résoudre avec les conférences.

Presque 80 p. 100 des firmes qui s'opposent à un rôle de réglementation élargi pour la CCT tendent aussi à s'opposer à toute forme d'intervention gouvernementale dans le domaine du transport maritime. Certaines firmes sont d'avis que, quelles que soient les mesures qu'il prenne, l'État ne pourra jamais susciter la concurrence entre les conférences : "Si nous ne les laissons pas se constituer en cartel ici, elles le feront ailleurs; si le gouvernement américain ne peut les contrôler, celui du Canada ne le pourra pas non plus." Un transitaire observe : "La U.S. Federal Maritime Commission devrait être un exemple de ce dont les compagnies de navigation et les expéditeurs n'ont pas besoin."

D'autres firmes s'inquiètent de la possibilité que la réglementation et la bureaucratisation gouvernementales fassent monter les coûts pour les expéditeurs et estiment qu'elles doivent donc être évitées. Un petit nombre de firmes seraient en faveur de la réglementation du transport maritime seulement si le Canada avait sa marine marchande battant pavillon canadien. Enfin, les observations d'un gros expéditeur des Prairies résument assez bien l'opinion anti-interventionniste assez fréquemment exprimée par plusieurs expéditeurs canadiens :

> Nous sommes pour la libre entreprise et contre les cartels. Nous sommes également contre l'interventionnisme gouvernemental dans un marché qui serait, sans cet interventionnisme, un marché concurrentiel normal. Il y a des secteurs dans lesquels le gouvernement doit agir; le transport maritime n'est tout simplement pas un de ceux-là.

BESOIN PERÇU D'UN REDRESSEMENT DES DÉSÉQUILIBRES DANS LES POUVOIRS DE NÉGOCIATION : RENFORCEMENT DES POUVOIRS DE LA CONFÉRENCE DES EXPÉDITEURS CANADIENS

Presque 20 p. 100 des firmes interrogées pensent que, pour que les utilisateurs reçoivent un service adéquat, le pouvoir de négociation de la CEC relativement aux conférences maritimes devrait être renforcé. Vingt-neuf pour cent des transitaires (qui, en tant que groupe, n'ont pas de rapport direct avec la conférence) estiment qu'un accroissement des pouvoirs de la CEC est la meilleure formule pour réglementer les conférences; seulement 19 p. 100 des autres firmes ont la même opinion.

Quant aux différences d'opinion des régions sur cette question, les expéditeurs des Maritimes (15 p. 100) et ceux des Prairies (15 p. 100) croient moins à l'efficacité de la CEC comme instrument de protection de leurs intérêts auprès des conférences que les firmes du Québec (22 p. 100), de la Colombie-Britannique (20 p. 100) et de l'Ontario (18 p. 100). Les exportateurs (27 p. 100) et les gros expéditeurs (29 p. 100) sont nettement plus en faveur d'un renforcement des pouvoirs de la CEC que ne le sont les importateurs (8 p. 100) et les petits utilisateurs de services de transport maritime (13 p. 100).

La plupart des firmes qui estiment que les pouvoirs de la CEC devraient être renforcés soutiennent que les conférences, malgré leurs inconvénients, sont un facteur de stabilité des coûts et des services dans le secteur du transport maritime. Conséquemment, elles favorisent le maintien de la dérogation conditionnelle des conférences à la loi contre les coalitions. Deux gros expéditeurs du Québec expriment les points de vue suivants :

> Nous sommes contre le contrôle des marchés et la formation de monopoles. Nous sommes pour la libre entreprise et la concurrence, mais il ne faudrait pas éliminer complètement les conférences. Ces dernières apportent une certaine stabilité et la présence des transporteurs membres de conférences et de transporteurs hors conférence permet au marché du transport maritime d'être équilibré.

> Le gouvernement canadien devrait accorder plus de pouvoirs à la CEC. Il faudrait élaborer des politiques qui obligeraient les conférences à travailler en harmonie avec les expéditeurs canadiens. De plus, les conférences devraient fournir obligatoirement les renseignements que leur demande la CEC et, s'il y a lieu, se soumettre à un contrôle de la Commission canadienne des transports. En même temps, nous ne croyons pas que la loi devrait être abrogée; le gouvernement devrait faire le nécessaire pour que les conférences existent et qu'un équilibre soit atteint.

Les utilisateurs diffèrent un peu d'opinion quant à la mesure dans laquelle les pouvoirs de la CEC devraient être accrus.

> Un organisme tel que la Conférence des expéditeurs canadiens devrait être autorisé en vertu de la loi à défendre les intérêts des expéditeurs. Les conférences devraient par conséquent être soumises aux mêmes règlements que ceux qui régissent la Conférence. (Un gros expéditeur du Québec)

> Notre firme a toujours négocié directement avec les conférences, mais la Conférence des expéditeurs canadiens devrait avoir tout le pouvoir dont elle a besoin pour venir en aide aux expéditeurs. Toutefois, nous n'aimerions pas voir la Conférence des expéditeurs canadiens devenir aussi puissante que l'Australian Shippers Council. (Un gros expéditeur de la Côte Ouest)

La plupart des expéditeurs estiment que la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes devrait être simplement renforcée pour permettre à la CEC d'être plus efficace dans son rôle actuel :

> L'article 15 de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes ne définit pas clairement quels sont "les renseignements nécessaires à la bonne marche de la réunion". Les conférences interprètent cet article d'une manière jugée inadéquate par la Conférence des expéditeurs canadiens, créant ainsi une situation qu'il faudra du temps et de l'argent pour redresser. Si la Conférence des expéditeurs canadiens doit représenter le ministre des Transports et les expéditeurs, elle (ou, d'ailleurs, tout autre groupe désigné) devra pouvoir invoquer des articles mieux définis et plus forts que l'actuel article 15 de la Loi. (Un petit expéditeur de l'Ontario)

ou, plus simplement :

> La LDCM [Loi dérogatoire sur les conférences maritimes] devrait être modifiée de manière à prévoir qu'au cours d'une séance de consultation entre une conférence et la CEC, la conférence doive justifier sa position par des données vérifiables. (Un gros expéditeur de l'Ontario)

D'autres firmes considèrent que les pouvoirs de la CEC devraient être beaucoup plus étendus :

> Le gouvernement devrait faire adopter des lois qui obligent les conférences à justifier leurs augmentations de taux devant la Conférence des expéditeurs canadiens. La CEC devrait également avoir le pouvoir d'ajuster les changements de taux. (Un petit expéditeur de la Côte Ouest)

> Les conférences devraient être éliminées; la Conférence des expéditeurs canadiens serait alors autorisée à négocier avec tous les transporteurs considérés comme des entreprises de transport indépendantes. (Un gros expéditeur de l'Ontario)

Les répondants devaient non seulement donner leur avis sur le genre de pouvoirs additionnels à conférer à la CEC, mais également préciser dans quelle mesure ils utilisent la CEC pour tenter de résoudre les problèmes qu'ils ont avec les conférences. À cette question, 6 p. 100 des expéditeurs interrogés ont répondu qu'ils avaient déjà demandé à leur association industrielle d'effectuer une présentation collective devant la CEC. Fait à noter, les gros expéditeurs (12 p. 100) ont beaucoup plus souvent fait appel à la Conférence dans de tels cas que les petits (2 p. 100). Les problèmes que ces firmes présentent le plus souvent à la CEC par l'entremise de leurs associations industrielles ont trait aux facteurs d'ajustement des frais de soutes et de change et aux augmentations de taux générales.

Un gros expéditeur explique pourquoi on a relativement peu recours aux services de la CEC :

> Au cours des années, notre firme a amélioré ses méthodes de négociation, de sorte qu'elle a pu avoir des échanges satisfaisants avec les conférences maritimes. Notre position s'est aussi améliorée du fait que la plupart des firmes de notre industrie se sont regroupées pour faire front commun devant les conférences, de sorte qu'en fait elles contrôlent ces dernières. De nombreux expéditeurs pourraient résoudre eux-mêmes leurs problèmes s'ils prenaient le temps de dialoguer réellement avec les conférences et les compagnies de navigation qui en sont membres. Le rôle de la Conférence des expéditeurs canadiens devrait se limiter à celui d'un organisme consultatif chargé d'informer le gouvernement des activités des conférences qui paraissent discutables. La Conférence des expéditeurs canadiens semble au contraire embrouiller davantage les questions. Également, la CEC dispose de moyens limités du fait qu'elle n'a aucune marchandise à donner ou à refuser; cela fait qu'elle n'est pas réellement en mesure de négocier pour les expéditeurs.

Beaucoup de firmes utilisent leurs associations industrielles plutôt que la CEC pour effectuer des représentations collectives directes devant les conférences. De plus, plusieurs directeurs des expéditions soulignent qu'en même temps qu'ils participent à la CEC pour défendre les intérêts communs des entreprises du secteur de l'expédition et aider d'autres expéditeurs, ils règlent eux-mêmes leurs problèmes avec les conférences. Le fait que peu de firmes font appel à la CEC vient soit de ce que les firmes réussissent assez bien dans leurs rapports avec les conférences pour ne pas avoir besoin de l'aide de la CEC, soit de ce que la plupart des entreprises canadiennes ne sont pas réellement au courant du rôle, et peut-être même de l'existence, de la Conférence. D'un autre côté, il se peut que les firmes soient satisfaites de l'adhésion de leurs associatons industrielles à la CEC et qu'elles n'aient par conséquent pas besoin d'effectuer des représentations particulières par l'entremise de leurs associations respectives. Le tableau 18 montre la proportion des participants qui connaissent le mandat de la CEC.

Tableau 18

Pourcentage des expéditeurs qui connaissent le mandat de la conférence des expéditeurs canadiens

	Firmes qui connaissent le mandat de la CEC (%)
Toutes les firmes	35,8
Transitaires	54,5
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	34,2
Selon le sens des échanges commerciaux :	
Exportateurs (expéditeurs)	42,5
Importateurs (destinataires)	22,1
Selon le volume du commerce :	
Gros	53,3
Petit	23,6
Par région :	
Maritimes	26,1
Québec	27,8
Ontario	37,7
Prairies	38,5
Côte Ouest	40,7

On a demandé aux expéditeurs, aux destinataires et aux transitaires canadiens si l'existence de la CEC leur avait permis d'obtenir une collaboration satisfaisante des conférences et ainsi de négocier plus efficacement.

Il est difficile de dire, d'après le tableau 19, quelle région du pays ou partie de l'industrie de l'expédition a le plus ou le moins profité de l'existence de la CEC. Il semble toutefois que la CEC soit pratiquement inconnue dans la région des Prairies et peu connue dans les Maritimes et parmi les importateurs et les petits utilisateurs. La conclusion qui s'impose paraît être que la Conférence n'est connue que d'une petite partie des expéditeurs canadiens, ce petit nombre étant divisé de telle manière que la majorité n'est pas convaincue de l'utilité de la CEC.

Tableau 19

Évaluation de l'efficacité de la CEC par les utilisateurs

	Réponse affirmative	Sans opinion	Réponse négative
Toutes les firmes	14,3	62,8	22,9
Transitaires	27,3	40,9	31,8
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	13,3	64,6	22,1
Selon le sens des échanges commerciaux :			
Exportateurs (expéditeurs)	16,5	58,9	24,7
Importateurs (destinataires)	8,8	72,6	18,6
Selon le volume du commerce :			
Gros	18,9	51,6	29,5
Petit	10,2	71,6	18,2
Par région :			
Maritimes	12,5	70,8	16,7
Québec	10,4	66,2	23,4
Ontario	16,2	59,2	24,6
Prairies	7,7	92,3	----
Côte Ouest	11,1	66,7	22,2

Plus de 40 p. 100 des firmes qui ont répondu à cette enquête estiment qu'il faudrait accroître le pouvoir de négociation de la CEC dans ses rapports avec les conférences maritimes. Ceux pour qui le pourcentage était le plus faible étaient les expéditeurs des Maritimes (19 p. 100), qui ont tendance à faire confiance à la Commission des transports des provinces de l'Atlantique, et les importateurs (27 p. 100). Certaines firmes pensent qu'il ne conviendrait pas de renforcer le pouvoir de négociation de la CEC parce qu'elles ont observé chez celle-ci une tendance à se laisser dominer par des intérêts particuliers, ou des groupes industriels, en particulier sur la Côte Ouest.

Les firmes des Prairies sont celles qui favorisent le plus le renforcement de la CEC. Il est aussi plus vraisemblable que cette solution soit vigoureusement préconisée par les exportateurs (51 p. 100) et les gros expéditeurs (51 p. 100) que par les importateurs (27 p. 100) et les petits utilisateurs (35 p. 100). Environ 55 p. 100 des firmes qui favorisent le renforcement de la CEC proposent pour cela l'adoption d'une loi stricte qui obligerait les conférences maritimes à communiquer à la CEC des renseignements détaillés pour justifier toute hausse des taux et prix. Environ 25 p. 100 des firmes jugent qu'il conviendrait d'établir des mécanismes de conciliation détaillés pour la médiation par la CEC des différends entre les expéditeurs et les conférences à propos des taux. Seulement 17 p. 100 des firmes interrogées étaient d'accord pour donner à la CEC un financement adéquat pour avoir du personnel et assurer la représentation régionale.

Soulignons que parmi les firmes qui croient que la CEC est l'outil le mieux approprié pour défendre leurs intérêts, certaines voient la conférence comme un pis-aller. Elles préféreraient voir abroger la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes et les forces du marché s'exercer librement dans le domaine de l'expédition. Il s'agit en général de grandes firmes d'expédition dont la puissance commerciale pèse sensiblement sur les conférences maritimes plutôt que de petites firmes, plus nombreuses. Ces expéditeurs trouvent que si les conférences maritimes bénéficient de l'avantage d'être soustraites aux lois canadiennes sur la concurrence, elles devraient alors avoir des comptes à rendre à un organisme de surveillance comme la CEC.

FORCES DU MARCHÉ : ABROGATION DE LA LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES

La solution la plus fréquemment choisie par les firmes participant à l'enquête eu égard aux conférences maritimes est d'abroger la loi dérogatoire et de laisser les conférences être assujetties à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Cette solution est préconisée par 42 p. 100 des firmes interrogées; 43 p. 100 des expéditeurs et destinataires la favorisent contre 29 p. 100 seulement des transitaires. Il n'y a aucune région du Canada où l'écart par rapport à cette moyenne soit appréciable, sauf dans les Prairies où 75 p. 100 des expéditeurs et

destinataires souhaitent que la loi soit abrogée et que la "concurrence s'exerce librement dans le domaine du transport maritime". Les grandes comme les petites firmes, les exportateurs comme les importateurs souhaitent tous à peu près également l'abolition de la loi. Toutefois, les importateurs (46 p. 100) et les petits expéditeurs (44 p. 100) sont plus susceptibles de préconiser l'abrogation de la Loi que les exportateurs (41 p. 100) et les gros utilisateurs (40 p. 100).

Voici quelques observations d'expéditeurs relativement à la possibilité d'abroger la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes et d'assujettir les conférences aux lois canadiennes sur la concurrence :

> Les conférences restreignent non seulement l'entrée de transporteurs hors conférence dans le secteur du transport maritime, mais aussi l'activité d'exportation des clients au service desquels elles sont censées être. Elles ont tendance à fixer des prix artificiellement élevés et à monopoliser les routes maritimes. Des lois fondamentales, comme la loi sur les coalitions, devraient régir toutes les entreprises. (Un gros expéditeur de l'Ontario)

> Nous croyons à la libre entreprise. Nous voulons avoir le droit de faire concurrence aux autres sur un marché libre. Nous ne voulons de coalition ni pour les expéditeurs ni pour les conférences. Nous voulons seulement une situation équitable et une concurrence libre. (Un gros expéditeur du Québec)

> Nous sommes d'accord avec le principe des conférences, mais nous voulons que le transport maritime reste un domaine ouvert pour que les conférences demeurent honnêtes. Nous ne voulons pas être placés dans une situation où nous n'avons pas le choix. (Un gros expéditeur de la Côte Ouest)

Beaucoup de firmes expriment en termes moins voilés leur désir de voir abroger la loi dérogatoire. Voici ce que disent un gros destinataire de l'Ontario et un gros expéditeur des Prairies :

> Dans notre domaine, on nous interdit toutes les formes de pratiques monopolistiques qui sont permises aux conférences maritimes. Nous ne voyons pas pourquoi elles auraient un tel privilège.

> Les cartels ne sont rien d'autre qu'un moyen de faire beaucoup d'argent. La Loi dérogatoire sur les conférences maritimes est une permission gouvernementale donnée aux conférences d'escroquer les expéditeurs.

Certaines firmes font ressortir le caractère limité des avantages qu'ont tirés les expéditeurs canadiens du fait que les conférences maritimes sont soustraites à la loi sur les coalitions. Voici ce que disent un petit destinataire de l'Ontario et un gros expéditeur du Québec :

> Nous expédions peu vers l'Europe, mais nous nous opposons certainement à tout assujettissement à un cartel qui contrôle les taux de transport. En outre, nous pensons que toute organisation à but lucratif qui contrôle les taux du transport maritime ne sert absolument pas les intérêts des expéditeurs canadiens ni ne favorise, d'ailleurs, la croissance de l'industrie canadienne.
>
> Il ne faut pas non plus oublier que nous essayons de contrôler l'activité d'armateurs étrangers qui ne paient aucun impôt au Canada. Le gouvernement canadien devrait accorder plus d'importance aux entreprises canadiennes qui expédient des marchandises, créent de l'emploi et paient des impôts qu'aux sociétés étrangères qui ne nous apportent rien. Les conférences devraient être soumises à des règles établies par des Canadiens au Canada.

AUTRES OPINIONS

Pour un petit nombre d'expéditeurs (2 p. 100), le statu quo, l'abrogation de la loi ou l'attribution de pouvoirs de réglementation spéciaux à la CCT ou à la CEC sont des solutions inacceptables. Ces firmes favorisent plutôt une révision et un renforcement de la loi dérogatoire par l'adoption de dispositions précises.

> Il faudrait conserver la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes, mais en y ajoutant des dispositions pour renforcer la position de la Conférence des expéditeurs canadiens, réduire les contrats de clientèle à 75 p. 100 et prévoir pour chaque transporteur d'une conférence le droit d'agir de façon indépendante. (Un petit expéditeur de l'Ontario)
>
> Ou bien la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes devrait être abrogée, ou bien les transporteurs et les conférences devraient être tenus de fournir plus de renseignements pour justifier les hausses de taux. Quand les taux de transport augmentent de quelques cents, il arrive que nous nous retirions de certains marchés pour écouler nos marchandises ailleurs. Nous vendons sur le marché le plus profitable, quel qu'il soit. Toutefois, quand nous avons voulu expédier nos marchandises vers de nouveaux marchés, nous avons constaté un sérieux manque de données

> sur les taux. Nous aimerions pouvoir obtenir ces informations plus facilement. (Un petit expéditeur de la côte ouest)

Il reste un dernier principe à évoquer ici, celui du droit à la liberté d'action, et qui est avancé par les tenants de toutes les formes de réglementation du transport maritime au Canada et suppose le maintien des conférences maritimes et l'adoption d'une loi quelconque les concernant :

> Nous pensons que chaque membre d'une conférence devrait pouvoir agir librement en matière d'établissement des taux. Il arrive parfois, quand on tente d'obtenir un taux, que les transporteurs votent contre l'application de ce taux dans un port qu'ils ne desservent même pas.
>
> Nous aimerions que le gouvernement ajoute dans la loi une disposition prévoyant le droit d'agir de façon indépendante, de sorte qu'en dernière analyse le transporteur et l'expéditeur puissent parvenir à un accord libre.

CONCLUSIONS

Les constatations de l'enquête représentent les opinions de plus de 300 cadres responsables des rapports des entreprises qui les emploient avec les transporteurs maritimes. Ces firmes sont disséminées dans tout le pays et forment un échantillon représentatif des industries canadiennes qui font du commerce outre-mer. Des entreprises d'expédition de toutes tailles ont participé à l'enquête, depuis celles dont les échanges internationaux ne représentent qu'une partie limitée des opérations jusqu'à celles qui font principalement du commerce avec l'étranger. La gamme des marchandises expédiées ou importées variait depuis les produits manufacturés de valeur élevée à fort contenu technologique jusqu'aux matières premières de faible valeur et à peine transformées.

Même s'il n'est pas possible de déterminer scientifiquement le caractère représentatif du champ d'observation statistique, on peut considérer que l'enquête a permis de recueillir un vaste échantillon d'opinions d'expéditeurs et suscité un taux de réponse exceptionnellement élevé (55 p. 100). Autrement dit, un échantillon représentatif de personnes compétentes de beaucoup de secteurs se sont donné la peine de faire connaître leur opinion sur des questions que, manifestement, elles jugeaient importantes.

Les personnes qui ont participé à l'enquête, même si elles appartenaient à des régions et à des secteurs très différents, ont dans beaucoup de cas donné des opinions semblables. Il ressort clairement des vues exprimées par les expéditeurs que les dispositions actuelles soustrayant les conférences maritimes à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions ne sont pas acceptables pour près de 85 p. 100 des exporta-

teurs, importateurs et transitaires canadiens. En général, la plupart des expéditeurs souhaiteraient une situation où les transporteurs seraient soumis aux mêmes règles commerciales auxquelles eux-mêmes sont assujettis.

Bien que beaucoup de firmes aient en haute estime la qualité des services offerts par les transporteurs membres des conférences maritimes, elles apprécient moins certaines pratiques des conférences elles-mêmes. Par exemple, il n'a généralement pas été possible pour les expéditeurs de négocier des contrats de clientèle qu'ils auraient jugés justes et raisonnables et qui auraient stipulé un engagement inférieur à la totalité de leurs expéditions empruntant une route maritime desservie par une conférence.

Les expéditeurs jugent tout à fait arbitraires et très critiquables l'imposition de droits supplémentaires après la signature d'un contrat, le caractère unilatéral de cette action, le caractère secret de la méthode de calcul de ces droits supplémentaires et leur niveau. Ce n'est pas seulement le fait de devoir payer plus cher que ne le prévoit le contrat qui indispose les expéditeurs, mais aussi le fait que les conférences peuvent exiger à leur guise des droits supplémentaires tandis que les expéditeurs doivent respecter leur engagement de confier la totalité de leurs marchandises à une seule conférence pendant toute la durée d'un contrat.

La plupart des expéditeurs et transitaires canadiens estiment que les taux de transport maritime devraient être moins élevés pour des cargaisons à destination ou venant des Maritimes que pour des cargaisons à destination ou venant du centre du pays. Peu d'expéditeurs ont formulé des plaintes qui concernaient particulièrement les conférences mixtes avec lesquelles ils avaient transigé. Cependant, la plupart des expéditeurs pensent que les membres d'une conférence mixte qui ne desservent pas de ports canadiens ne devraient pas avoir le droit de voter sur des questions qui concernent le trafic canadien. Enfin, le processus de consultation entre les expéditeurs et les conférences a donné des résultats assez satisfaisants à la majorité des firmes qui l'ont utilisé. Toutefois, la plupart des expéditeurs n'ont pas ou n'ont plus de rencontres consultatives avec les conférences parce qu'ils jugent l'exercice inutile.

Eu égard aux changements qu'il conviendrait d'apporter dans le système, plus de 40 p. 100 des firmes participant à l'enquête étaient d'avis que les forces du marché étaient le meilleur régulateur du transport maritime. Les firmes qui partagent cette opinion préconisent l'abrogation pure et simple de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Un autre 40 p. 100 des firmes répondantes estiment qu'il faut modifier la loi de façon qu'un contrôle plus efficace soit exercé sur les conférences. La moitié (20 p. 100) de ce nombre pensent que la création d'un organisme gouvernemental de réglementation serait le meilleur moyen de protéger les intérêts des expéditeurs. Les autres (20 p. 100) firmes qui préconisent le renforcement de la loi jugent que la

CEC serait le meilleur outil de réglementation. Toutefois, les expéditeurs interrogés ont déclaré que jusqu'à maintenant la CEC n'avait que partiellement réussi à faire sentir sa présence ou son utilité aux yeux de la majorité des firmes canadiennes qui font du commerce international. Enfin, 15 p. 100 des firmes participant à l'enquête sont satisfaites des arrangements actuels et en souhaitent le maintien.

Annexe A

MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

Annexe A

MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

INTRODUCTION

Cette enquête a pour objectif de présenter les opinions des utilisateurs canadiens des services de transport maritime. Les questions posées demandaient le point de vue des utilisateurs sur : a) la nature des problèmes auxquels ils font face; b) la mesure dans laquelle ces problèmes sont attribuables au comportement des conférences maritimes; et c) la mesure dans laquelle la loi actuelle a créé ou permet de résoudre ces problèmes.

En raison du grand nombre de sujets à aborder et de la variété des opinions à l'égard des conférences maritimes, il a été décidé que le meilleur moyen de recueillir des renseignements significatifs était d'utiliser un questionnaire structuré. Pour préciser les sujets qu'il fallait toucher dans les questionnaires, on a consulté des transporteurs, des associations de transporteurs et des transitaires intéressés, ainsi que des membres du Comité interministériel de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. On a également examiné les travaux de recherche effectués lors de la révision de la loi en 1979 et étudié des publications récentes concernant le domaine de l'enquête. Ce processus de consultation et de recherche a joué un grand rôle dans l'établissement du questionnaire.

PLAN DE SONDAGE ET SÉLECTION DES RÉPONDANTS

Une fois les diverses questions à aborder définies, et étant donné les contraintes imposées par le temps et le budget, l'enquête s'est déroulée comme suit :

1. cent interviews complètes menées sur place auprès de grands et de petits transporteurs et destinataires dans certains centres au Canada;

2. cinq cents questionnaires abrégés envoyés par la poste à de grands et à de petits transporteurs et destinataires d'un bout à l'autre du Canada;

3. dix interviews complètes menées sur place auprès de grands transitaires à l'aide d'un questionnaire semblable à celui des transporteurs (comme au paragraphe 1 ci-dessus), mais qui tient compte du rôle double des transitaires comme utilisateurs des services des conférences et comme agents de ces services pour les transporteurs et les destinataires; et,

4. vingt-cinq questionnaires abrégés envoyés par la poste à d'autres transitaires sélectionnés au hasard.

Pour des raisons de budget et d'organisation, on a décidé que les interviews sur place auraient lieu dans cinq centres principaux. Les trois premiers centres choisis étaient Toronto, Montréal et Vancouver, qui sont non seulement les plus grands centres de population du Canada, mais aussi d'importantes villes portuaires. Pour que soit recueilli le point de vue des transporteurs des provinces des Prairies, la ville de Winnipeg a également été choisie comme centre à cause de son volume élevé d'exportation de produits manufacturés et agricoles et de son important terminal à conteneurs intérieur[1]. Étant donné les grandes distances qui séparent les transporteurs des provinces maritimes, il a été décidé que la seule manière de bien représenter cette région était de mener des interviews à Halifax, en Nouvelle-Écosse, à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick et à plusieurs endroits situés le long d'un trajet routier indirect entre ces deux grandes villes portuaires.

En ce qui concerne la sélection des répondants éventuels à cette enquête, le "répertoire des transporteurs" le plus approprié et le plus complet a été dressé à partir des listes de clients fournies par les directeurs du marketing de plusieurs grands ports canadiens[2]. Ces listes ont été vérifiées pour tenir compte des transporteurs mentionnés plus d'une fois. En outre, on a supprimé les cas qui seraient sans doute hors du champ de la présente enquête (par exemple, les personnes qui expédient ou reçoivent des articles ménagers ou des effets personnels). Au moyen de ces listes, plus de 630 entreprises qu'on supposait actives dans le commerce international par transport maritime ont été répertoriées et divisées en cinq groupes régionaux :

a) Maritimes
b) Québec
c) Ontario
d) Prairies
e) Côte Ouest

Après étude de l'importance relative apparente de ces cinq régions dans le domaine de l'importation et de l'exportation et après vérification de la fréquence relative d'apparition des noms des entreprises au répertoire des transporteurs, le nombre d'entreprises qu'il fallait interviewer sur place a été établi pour chaque ville choisie :

---

1. Canadian Institute of Traffic and Transportation, Canadian Traffic and Transportation, vol. II, 5e éd., (Toronto, 1979) p. 295.

2. Le nom de ces ports n'est pas révélé ici pour protéger le caractère confidentiel des renseignements.

Toronto	34
Montréal	22
Vancouver	20
Halifax/Saint-Jean	12
Winnipeg	12
Total	100 transporteurs et destinataires

De même, un des critères de sélection des dix transitaires à interviewer sur place exigeait qu'ils soient situés dans les principaux centres indiqués ci-dessus.

En préparant le répertoire des transporteurs qui a servi de base de sélection, on a supprimé partout où il était possible de le faire les filiales des grandes entreprises. Étant donné le nombre élevé de sièges sociaux en Ontario, notamment à Toronto, le répertoire des transporteurs ne contenaient pas ce qu'on pourrait appeler une surabondance d'entreprises du Québec, des Maritimes, des Prairies et de la Côte Ouest (surtout de ces trois dernières régions). Par conséquent, pour les besoins de la sélection, on a considéré comme partie de l'échantillon des interviews sur place ou du questionnaire postal toutes les entreprises qui figurent au répertoire des transporteurs dressé à partir des listes des clients des ports et qui sont situées ailleurs qu'en Ontario. Le nombre d'entreprises incluses dans la base de sélection en Ontario (interviews sur place et questionnaires postaux) a été limité à un maximum égal au nombre d'entreprises situées ailleurs. Le tableau suivant décrit les résultats de l'échantillonnage.

Tableau A.1

Nombre d'entreprises sélectionnées pour l'enquête

Région	Nombre d'entreprises repérées	Nombre d'entreprises choisies		
		Interviews sur place	Questionnaires postaux	Total
Maritimes	32	12	20	32
Québec	197	22	175	197
Prairies	20	12	8	20
Côte Ouest	32	20	12	32
Ontario	365	34	285	319
Total	646	100	500	600

Pour déterminer si une entreprise ferait l'objet d'une interview sur place dans une région donnée, ou se verrait envoyer un questionnaire par la poste, on a choisi au hasard, à l'aide de tables de numéros aléatoires, le nombre voulu d'entreprises dans les principaux centres, tel qu'il a été mentionné plus haut. Les entreprises de ces centres non sélectionnées pour les interviews sur place étaient automatiquement incluses dans la base de sondage des questionnaires postaux. Quant aux entreprises de l'Ontario, une fois choisies les 34 entreprises de Toronto à interviewer sur place, les autres entreprises de la ville étaient regroupées avec le reste de celles de l'Ontario pour la sélection au hasard des entreprises auxquelles un questionnaire postal serait envoyé.

Les listes de clients des ports ont également servi à la sélection des transitaires à inclure dans l'enquête. Comme il importait d'interviewer quelques-uns des plus grands transitaires, on a eu recours à l'expérience de personnes qui connaissent bien ce domaine pour repérer les cinq principaux transitaires au Canada. La probabilité de sélection de ces cinq entreprises pour une interview sur place était de 100 p. 100. Les cinq autres transitaires qu'il fallait interviewer sur place ont été sélectionnés au hasard, comme les 20 transitaires choisis pour les questionnaires postaux.

On expliquait aux répondants choisis que cette enquête était menée pour le compte du gouvernement fédéral dans le but de connaître leurs opinions et leur expérience relativement aux conférences maritimes et, en particulier, à la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. On ajoutait aussi que la participation des entreprises à cette enquête était libre et que les renseignements fournis seraient considérés comme confidentiels et ne seraient publiés sous aucune forme qui permettrait de reconnaître une entreprise individuelle. Étant donné que l'enquête visait seulement les marchandises internationales que transportaient ou pouvaient transporter des bâtiments de mer, on demandait aux répondants de ne pas compter le trafic maritime à destination ou en provenance des États-Unis continentaux. Le transport de marchandises en vrac et le trafic de navires-citernes étaient également exclus. En ce qui concerne les importations, on demandait aux entreprises de ne pas inclure les produits importés achetés au Canada à des filiales, à des entreprises affiliées ou à d'autres sociétés canadiennes. De même fallait-il, dans le cas des exportations, exclure les produits vendus par des entreprises à des grossistes ou à des agents de distribution canadiens qui les exportent.

Les personnes interviewées ou invitées à répondre à un questionnaire postal étaient celles qui étaient "chargées du transport maritime" dans chaque entreprise. Dans les grandes entreprises, il s'agissait tantôt d'un "directeur des transports", tantôt d'un "vice-président chargé des services de distribution physique", alors que plusieurs répondants portaient le titre de "président" chez les petits transporteurs et transitaires. Dans un grand nombre d'interviews sur place, une seule personne a pu répondre à la plupart des questions. Mais parmi les en-

treprises actives à la fois dans l'importation et l'exportation, le questionnaire était en général rempli par les deux personnes chargées de ces fonctions respectives.

Les interviews sur place ont été effectuées entre le 25 mai et le 15 juillet 1982. Les questionnaires postaux ont été envoyés en juin et les réponses reçues en juillet et en août. Une note de rappel demandant aux entreprises de remplir le questionnaire si ce n'était pas déjà fait a été envoyée à certains répondants au mois d'août. Une analyse comparant les résultats des interviews sur place et ceux des questionnaires postaux indique qu'il ne semble pas exister de biais entre ces deux ensembles de réponses.

RÉPONSE À L'ENQUÊTE ET PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

Tous ceux qui se sont prêtés à l'enquête tenaient à prendre part au débat sur un tel sujet d'actualité. Des 110 entreprises sélectionnées pour les interviews sur place, 101 ont reçu les enquêteurs. Parmi les 525 entreprises choisies pour le questionnaire postal, 202 ont renvoyé celui-ci rempli.

Comme il arrive dans n'importe quelle enquête à grande échelle, même le travail le plus attentif de vérification préalable des caractéristiques des répondants éventuels ne peut empêcher que soit envoyé par erreur un questionnaire à des unités qui sont en réalité hors du champ de l'enquête.

L'exclusion des unités hors du champ de l'enquête permet de calculer ce qu'on peut appeler un taux de réponse réel. Par exemple, parmi les dix transitaires choisis pour les interviews sur place, neuf ont accepté de répondre, tandis que le dixième, dont l'activité n'englobait pas le transport outre-mer, croyait que ses opinions ne présenteraient aucun intérêt, vu les objectifs de l'enquête. Donc, comme l'ensemble des neuf transitaires réellement visés par l'enquête ont accepté de participer, on pourrait dire qu'un taux de réponse réel de 100 p. 100 a été enregistré dans cette strate. La valeur globale du taux de réponse réel de l'enquête postale était de 45 p. 100, taux de réponse assez élevé pour ce genre de sondage. Le tableau A.2 montre les taux de réponse observés et réels de l'échantillon d'entreprises sélectionnées pour cette enquête.

Dans cette étude, les résultats de l'enquête ont été regroupés en différentes catégories ou strates pour l'analyse. Les principales strates concernent la région où les transporteurs sont situés, leur taille "grande" ou "petite" et leur activité principale, importation ou exportation. Cette étude examine les opinions entreprises classées selon ces catégories lorsqu'il est possible de faire ainsi ressortir des détails significatifs.

Tableau A.2

Taux de réponse de l'enquête

Région (ou division)	Entreprises sélectionnées		Entreprises hors du champ de l'enquête[a]		Entreprises dans le champ de l'enquête		Nombre de réponses		Taux de réponse réel (%)	
	Interview	Questionnaire	Interview	Questionnaire	Interview	Questionnaire	Interview	Questionnaire	Interview	Questionnaire
Maritimes	12	20	--	3	12	17	11	13	91,7	76,4
Québec	22	175	2	17	20	158	20	60	100,0	38,0
Ontario	34	285	2	46	32	239	31	106	96,9	44,4
Prairies	12	8	2	3	10	5	10	3	100,0	60,0
Côte Ouest	20	12	--	1	20	11	20	8	100,0	72,7
Transitaires	10	25	1	1	9	23	9	12	100,0	52,2
Total	110	525	7	71	103	453	101	202	98,1	44,6
Taux de réponse global : interviews sur place et questionnaires postaux										54,5

[a] Une entreprise était classée hors du champ de l'enquête quand l'entreprise elle-même se déclarait ainsi. Une estimation du nombre de ces entreprises est faite à partir de la proportion de ce genre d'entreprises parmi les entreprises avec lesquelles les représentants du bureau d'experts-conseils sont entrés en contact.

Il n'a pas été facile de définir avec précision une "population" de toutes les entreprises canadiennes actives dans le commerce outremer. Il faut se rappeler qu'il n'existe aucune technique pour mesurer exactement le caractère représentatif des entreprises répondantes. Il n'existe pas non plus de méthode statistique pour définir une limite au-delà de laquelle les petites différences d'opinion deviennent négligeables. Ces mises en garde étant faites, la présente étude vise autant que possible à présenter d'une manière objective les données sur les sujets abordés afin de permettre aux lecteurs d'en juger pour eux-mêmes.

Annexe B

VOLUMES DU COMMERCE OUTRE-MER DES
EXPÉDITEURS ET DES TRANSITAIRES CANADIENS

Annexe B

VOLUMES DU COMMERCE OUTRE-MER DES EXPÉDITEURS ET DES TRANSITAIRES CANADIENS

IMPORTANCE DES ACTIVITÉS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION DES FIRMES CANADIENNES

Les renseignements détaillés contenus dans cette annexe doivent servir à évaluer l'importance quantitative et, par conséquent, qualitative des échanges des importateurs, exportateurs et transitaires dans divers secteurs du commerce avec l'étranger.

Pour obtenir les volumes des expéditions présentés au tableau B.1, nous avons additionné les importations et les exportations des firmes. Afin d'analyser plus à fond les volumes d'importation et d'exportation selon les marchandises, les ports et les partenaires commerciaux, nous avons attribué des valeurs moyennes aux tranches de volume définies dans le questionnaire. Ainsi, nous avons supposé que le volume des exportations d'une firme qui exporte entre 100 t et 200 t est exactement de 150 t. Nous avons de cette façon déterminé l'importance relative des exportations et des importations des firmes interrogées par rapport au total de leurs ventes et de leurs achats (tableau B.3).

Dans cette annexe comme dans le texte du rapport, nous avons utilisé 12 strates pour présenter les résultats de l'enquête sous forme de tableaux[1]. Cinq sont des strates régionales définies d'après la région géographique où sont les répondants : Maritimes, Québec, Ontario, Prairies et Côte Ouest. Les firmes sont également classées dans différentes catégories : petits ou gros expéditeurs; exportateurs (expéditeurs) ou importateurs (destinataires). La classification d'un expéditeur comme petit ou gros dépend du fait que ses importations ou ses exportations sont supérieures (gros) ou inférieures (petits) à 10 000 t. Cette définition tient compte des opinions des répondants relativement à la taille et au pouvoir de négociation. Pour simplifier, nous considérons qu'une firme est exportatrice si ses exportations sont supérieures ou égales à ses importations; inversement, une firme est considérée comme importatrice si elle importe plus qu'elle n'exporte.

---

1. Les chiffres ne tiennent pas compte des 10 questionnaires remplis qui ne nous sont pas parvenus à temps pour l'analyse informatisée des résultats d'enquête. Les volumes de marchandises expédiées et reçues par les transitaires sont étudiés séparément.

Signalons que les totaux pour "toutes les firmes (sauf les transitaires)" varient légèrement selon les tableaux du fait que parfois les firmes n'ont pas répondu à certaines questions. De plus, pour assurer le caractère confidentiel des données, nous n'avons pas ventilé de façon détaillée les mouvements inférieurs à 100 000 tonnes.

PRINCIPALES MARCHANDISES EXPÉDIÉES ET REÇUES

Le tableau B.4 indique le volume et l'importance relative des marchandises exportées et importées par les expéditeurs interrogés en 1981. Le tableau B.5 indique les marchandises les plus échangées par les diverses catégories de firmes interrogées.

Les chiffres du tableau B.4 sont une estimation minimale des marchandises expédiées et reçues. Par exemple, si un expéditeur déclare un volume d'exportation supérieur à 50 000 t, il est possible que ses expéditions atteignent 500 000 t; cependant, pour nos divers calculs, nous considérons que la valeur moyenne de ses expéditions est de 75 000 t. C'est dire que, dans le présent rapport, nous avons plutôt sous-évalué les différents volumes, particulièrement dans le cas des gros expéditeurs.

RÔLE DES DIVERS PORTS

Le tableau B.6 indique les volumes d'importation et d'exportation dans les divers ports pour tous les expéditeurs et destinataires interrogés, tandis que le tableau B.8 indique le rôle des ports dans la manutention des principales marchandises. Le tableau B.7 contient des données sur l'utilisation de divers ports par différentes catégories de firmes. Il n'y a de renseignements détaillés sur l'utilisation d'un port en particulier que dans les cas d'un mouvement total de 100 000 t ou plus, afin que soit préservé le caractère confidentiel des réponses. De plus, nous avons réuni quelques ports plus petits utilisés seulement par un très petit nombre de gros expéditeurs dans des catégories comme "autres ports des Maritimes", "autres ports du centre du Canada", etc. Dans les cas où les expéditeurs n'ont pas indiqué les noms des ports utilisés et où le volume total est inférieur à 100 000 t, les expéditions sont classées dans la catégorie des "autres ports", encore une fois pour préserver le caractère confidentiel des réponses. Les renseignements fournis ne comprennent par les réponses des transitaires, données ci-dessous.

IMPORTANCE RELATIVE DES PARTENAIRES COMMERCIAUX DU CANADA

Cette section présente les volumes (tableau B.9) et les marchandises (tableau B.11) expédiées aux partenaires commerciaux du Canada. La figure B.1 indique les régions commerciales du monde. Le tableau

B.10 donne des renseignements désagrégés sur les régions et les autres catégories d'expéditeurs.

Pour préserver le caractère confidentiel des réponses, nous n'avons pas fourni de renseignements détaillés sur le commerce des marchandises dans les autres régions commerciales du monde.

VOLUME DES EXPÉDITIONS INTERNATIONALES DES TRANSITAIRES

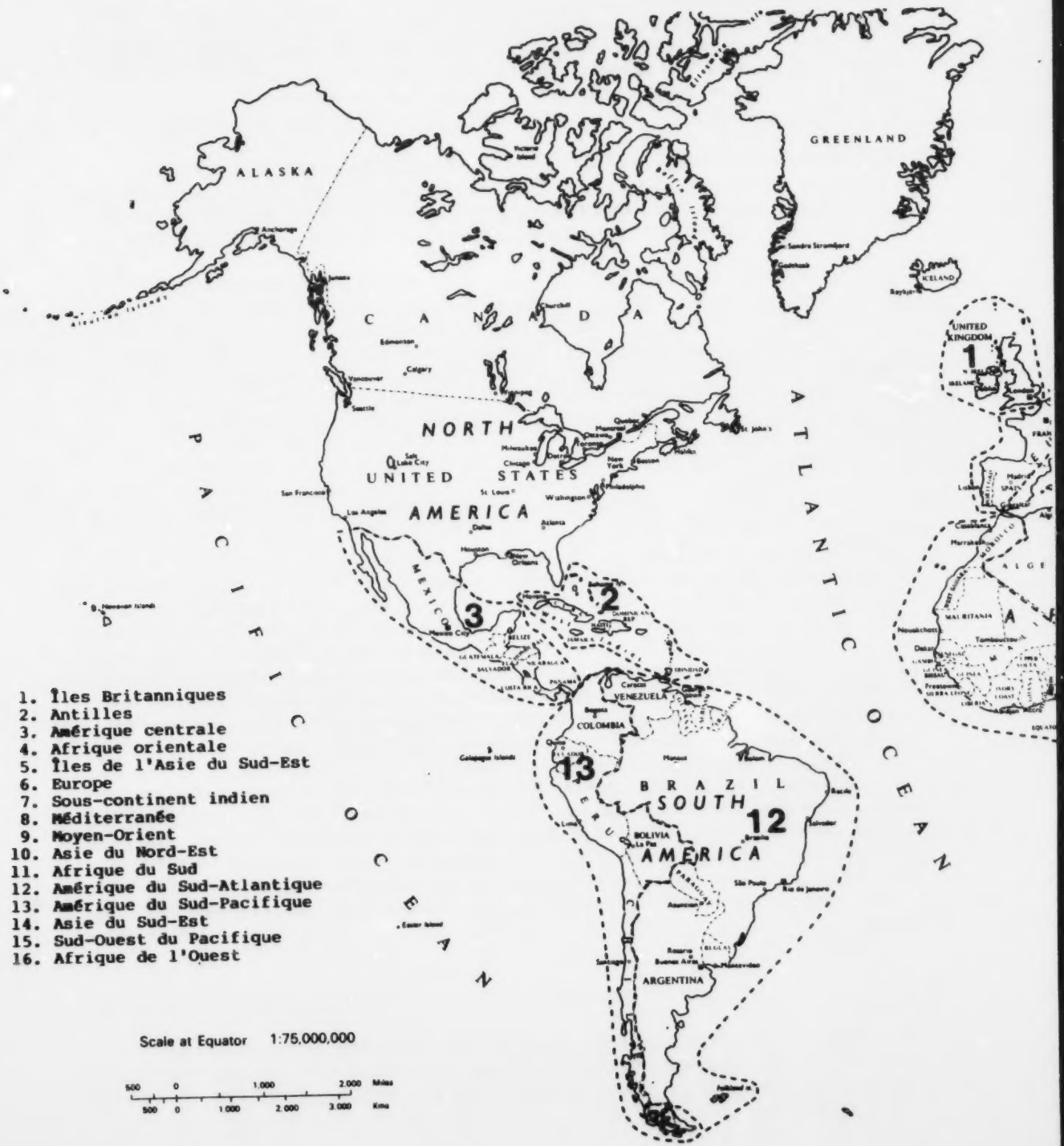
Vingt et un transitaires ont participé à cette enquête. La répartition des firmes selon la taille se présente de la façon suivante :

volume transporté	nombre et pourcentage des firmes	
1 001 - 2 000 t	1	4,8%
2 001 - 10 000 t	2	9,5%
10 001 - 20 000 t	1	4,8%
20 001 - 50 000 t	5	23,8%
50 001 - 100 000 t	2	9,5%
Plus de 100 000 t	10	47,6%
Total	21	100,0%

Les volumes des expéditions déclarées par les transitaires comprennent uniquement les marchandises sur lesquelles ils exercent un contrôle exclusif. Nous n'avons donc pas inclus les marchandises pour lesquelles le transitaire agit seulement en qualité d'agent ou pour lesquelles il n'a fait que remplir les documents. Les dix transitaires qui expédient plus de 100 000 t figurent parmi les plus importants au Canada, mais on ne dispose pas de données indiquant de combien les expéditions dépassent les 100 000 t.

Comme dans le cas des expéditeurs, nous avons attribué des valeurs moyennes aux tranches de volume cotées pour obtenir une distribution convenablement pondérée des expéditions passant par les transitaires. Les tableaux B.12 et B.13 indiquent respectivement la répartition des opérations des transitaires entre les ports d'Amérique du Nord et les expéditions vers et depuis les diverses zones commerciales du monde.

ZONES DU COMMERCE INTERNATIONAL



1. Îles Britanniques
2. Antilles
3. Amérique centrale
4. Afrique orientale
5. Îles de l'Asie du Sud-Est
6. Europe
7. Sous-continent indien
8. Méditerranée
9. Moyen-Orient
10. Asie du Nord-Est
11. Afrique du Sud
12. Amérique du Sud-Atlantique
13. Amérique du Sud-Pacifique
14. Asie du Sud-Est
15. Sud-Ouest du Pacifique
16. Afrique de l'Ouest

Scale at Equator 1:75,000,000

500 0 1.000 2.000 Miles

500 0 1.000 2.000 3.000 Kms

© Geographia Ltd. 63 Fleet Street, London. E.C.4.

Tableau B.1

Volume du trafic maritime international des firmes interrogées[a]
Tranches de volume du total des importations et des exportations

Nombre de firmes dans chaque tranche de volume

	0-200	201-1 000	1 001-2 000	2 001-10 000	10 001-20 000	20 001-50 000	50 001-100 000	100 001+	Nombre total
Toutes les firmes (transitaires exclus)	34	63	6	73	33	14	41	8	272
Selon le sens des échanges commerciaux :									
Exportateurs (expéditeurs)	25	27	5	39	15	10	30	8	159
Importateurs (destinataires)	9	36	1	34	18	4	11	-	113
Selon le volume du commerce :									
Gros	-	-	-	-	33	14	41	8	96
Petit	34	63	6	73	-	-	-	-	176
Par région :									
Maritimes	-	3	2	8	6	-	5	-	24
Québec	9	16	-	24	7	3	15	3	77
Ontario	20	32	4	35	14	7	13	5	130
Prairies	2	6	-	1	2	1	1	-	13
Côte Ouest	3	6	-	5	4	3	7	-	28

[a] Les chiffres ne tiennent pas compte des questionnaires relatifs aux transitaires et des dix questionnaires remplis par des expéditeurs, qui ne sont pas parvenus à temps pour l'analyse informatisée des résultats.

Tableau B.2

Volume du trafic international des firmes interrogées
(transitaires exclus)

	Fréquence relative des firmes dans chaque tranche de volume (%)							
	0-200	201-1 000	1 001-2 000	2 001-10 000	10 001-20 000	20 001-50 000	50 001-100 000	100 001+
Toutes les firmes (transitaires exclus)	12,5	23,2	2,2	26,8	12,1	5,1	15,1	2,9
Selon le sens des échanges commerciaux :								
Exportateurs (expéditeurs)	15,7	17,0	3,1	24,5	9,4	6,3	18,9	5,0
Importateurs (destinataires)	8,0	31,9	0,9	30,1	15,9	3,5	9,7	-
Selon le volume du commerce :								
Gros	-	-	-	-	34,4	14,6	42,7	8,3
Petit	19,3	35,8	3,4	41,5	-	-	-	-
Par région :								
Maritimes	-	12,5	8,3	33,3	25,0	-	20,8	-
Québec	11,7	20,8	-	31,2	9,1	3,9	19,5	3,9
Ontario	15,4	24,6	3,1	26,9	10,8	5,4	10,0	3,8
Prairies	15,4	46,2	-	7,7	15,4	7,7	7,7	-
Côte Ouest	15,4	21,4	-	17,9	14,3	10,7	25,0	-

Tableau B.3

Importance des exportations et des importations dans l'ensemble de l'activité des firmes

	Volume des exportations (000 t)	Exportations moyennes : pourcentage du total des ventes	Volume des importations (000 t)	Importations moyennes : pourcentage du total des achats
Toutes les firmes (transitaires exclus)	3 560	14,1	2 018	7,3
Selon le sens des échanges commerciaux :				
Exportateurs (expéditeurs)	3 518	15,8	686	4,1
Importateurs (destinataires)	43	1,4	1 332	12,1
Selon le volume du commerce :				
Gros	3 372	15,4	1 830	7,2
Petit	188	5,4	188	8,7
Par région :				
Maritimes	452	22,3	72	12,9
Québec	1 180	19,6	811	18,0
Ontario	1 394	10,0	821	5,3
Prairies	77	3,7	77	24,0
Côte Ouest	458	36,7	238	3,5

Tableau B.4

Principales marchandises exportées et importées par les firmes interrogées (transitaires exclus)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
1 098	600	16,9	Produits alimentaires	498	23,9
1 082	1 004	28,2	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	78	3,7
668	329	9,2	Métaux de première transformation	339	16,3
538	385	10,8	Produits miniers	153	7,3
489	374	10,5	Produits de l'agriculture	115	5,5
463	251	7,1	Machines	212	10,2
243	1	0,0	Boissons	242	11,6
224	113	3,2	Produits chimiques	111	5,3
194	151	4,2	Produits manufacturés divers	43	2,1
126	89	2,5	Équipement de transport	37	1,8
116	41	1,2	Cuir et produits assimilés	75	3,6
106	94	2,6	Produits électriques et électroniques	12	0,6
104	6	0,2	Commerce de gros (autre que l'alimentation)	98	4,7
193	122	3,4	Autres marchandises	71	3,4
5 644	3 560	100,0	Total	2 084	100,0

Tableau B.5

Principales marchandises exportées et importées par les divers types de firmes interrogées

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Exportations totales (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Importations totales (%)
			a. Gros utilisateurs		
1 050	975	29,0	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	75	3,9
1 024	563	16,7	Produits alimentaires	461	24,2
639	318	9,5	Métaux de première transformation	321	16,9
528	378	11,2	Produits miniers	150	7,9
463	370	11,0	Produits de l'agriculture	93	4,9
442	243	7,2	Machines	199	10,4
225	—	--	Boissons	225	11,8
185	150	4,5	Produits manufacturés divers	35	1,8
178	93	2,8	Produits chimiques	85	4,5
113	38	1,1	Cuir et produits assimilés	75	3,9
111	76	2,3	Équipement de transport	35	1,8
101	93	2,8	Produits électriques et électroniques	8	0,4
211	68	2,0	Autres marchandises	143	7,5
5 270	3 365	100,0*	Total	1 905	100,0*
			b. Petits utilisateurs		
375	196	100,0	Toutes les marchandises	179	100,0

Tableau B.5 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Exportations totales (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Importations totales (%)
			c. Exportateurs (expéditeurs)		
1 082	1 004	28,5	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	78	11,3
623	571	16,2	Produits alimentaires	52	7,5
532	382	10,9	Produits miniers	150	21,8
450	374	10,6	Produits de l'agriculture	76	11,0
430	329	9,4	Métaux de première transformation	101	14,7
413	251	7,1	Machines	162	23,4
169	151	4,3	Produits manufacturés divers	18	2,6
144	111	3,2	Produits chimiques	33	4,8
102	94	2,7	Produits électriques et électroniques	8	1,2
262	251	7,1	Autres marchandises	11	1,6
4 207	3 518	100,0	Total	689	100,0
			d. Importateurs (destinataires)		
475	29	67,4	Produits alimentaires	446	32,0
242	--	--	Boissons	242	17,3
238	--	--	Métaux de première transformation	238	17,1
104	6	14,0	Commerce de gros	98	7,0
379	8	18,6	Autres marchandises	371	26,6
1 438	43	100,0	Total	1 395	100,0

Tableau B.5 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Exportations totales (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Importations totales (%)
			e. Utilisateurs maritimes		
233	212	46,9	Produits alimentaires	21	29,2
			Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	—	—
225	225	49,8			
66	15	3,3	Autres marchandises	51	70,8
524	452	100,0	Total	72	100,0
			f. Utilisateurs du Québec		
			Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	78	9,7
528	450	38,4			
435	185	15,8	Produits alimentaires	250	31,1
			Métaux de première transformation	172	21,4
288	116	9,9			
189	75	6,4	Produits de l'agriculture	114	14,2
150	150	12,8	Produits miniers	--	—
			Produits manufacturés divers	25	3,1
100	75	6,4			
285	121	10,3	Autres marchandises	164	20,4
1 975	1 172	100,0	Total	803	100,0*

Tableau B.5 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Exportations totales (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Importations totales (%)
			g. Utilisateurs de l'Ontario		
425	247	17,6	Machines	178	19,9
379	226	16,1	Produits miniers	153	17,1
358	167	11,9	Produits alimentairees	191	21,4
230	138	9,9	Métaux de première transformation	92	10,3
129	111	7,9	Produits chimiques	18	2,0
121	85	6,1	Équipement de transport	36	4,0
111	110	7,9	Produits de l'agriculture	1	0,1
104	104	7,4	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	--	--
437	213	15,2	Autres marchandises	224	25,1
2 294	1 401	100,0	Total	893	100,0*
			h. Utilisateurs des Prairies		
154	77	100,0	Toutes les marchandises	77	100,0

Tableau B.5 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Exportations totales (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Importations totales (%)
			i. Utilisateurs de la Côte Ouest		
225	225	49,1	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	--	--
150	75	16,4	Métaux de première transformation	75	31,1
113	113	24,7	Produits alimentaires	--	--
99	3	0,7	Commerce de gros (autre que l'alimentation)	96	39,8
112	42	9,2	Autres marchandises	70	29,0
699	458	100,0*	Total	241	100,0*

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.6

Volumes de marchandises expédiées vers et depuis les ports - Toutes les firmes (transitaires exclus)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Port	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
1 838	904	25,8	Montréal	934	44,6
658	445	12,7	Vancouver	213	10,2
644	547	15,6	Saint-Jean (N.-B.)	97	4,6
625	443	12,6	Halifax	182	8,7
338	328	9,3	Autres ports du Centre	10	0,5
269	207	5,9	Autres ports des Maritimes	62	3,0
228	169	4,8	Autres ports de la Côte Ouest	59	2,8
227	138	3,9	New York	89	4,2
149	70	2,0	Toronto	79	3,8
125	77	2,2	Autres ports de la Côte Est des États-Unis	48	2,3
109	22	0,6	Seattle	87	4,2
396	160	4,6	Autres ports	236	11,3
5 606	3 510	100,0	Total	2 096	100,0*

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.7

Volumes de marchandises expédiées vers et depuis les ports

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Port	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			a. Gros utilisateurs		
1 686	828	24,9	Montréal	858	45,0
618	425	12,8	Vancouver	193	10,1
611	527	15,9	Saint-Jean (N.-B.)	84	4,4
567	413	12,4	Halifax	154	8,1
319	318	9,6	Autres ports du Centre	1	0,1
261	199	6,0	Autres ports des Maritimes	62	3,3
228	169	5,1	Autres ports de la Côte Ouest	59	3,1
210	129	3,9	New York	81	4,3
126	64	1,9	Toronto	62	3,3
122	74	2,2	Autres ports de la Côte Est des États-Unis	48	2,5
103	21	0,6	Seattle	82	4,3
378	157	4,7	Autres ports	221	11,6
5 229	3 324	100,0	Total	1 905	100,0*
			b. Petits utilisateurs		
152	76	40,9	Montréal	76	39,8
225	110	59,1	Autres ports	115	60,2
377	186	100,0	Total	191	100,0

Tableau B.7 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Port	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			c. Exportateurs (expéditeurs)		
1 245	882	25,4	Montréal	363	52,7
581	545	15,7	Saint-Jean (N.-B.)	36	5,2
481	442	12,7	Halifax	39	5,7
468	428	12,3	Vancouver	40	5,8
328	328	9,5	Autres ports du Centre	--	--
269	207	6,0	Autres ports des Maritimes	62	9,0
194	138	4,0	New York	56	8,1
169	169	4,9	Autres ports de la Côte Ouest	--	--
109	69	2,0	Toronto	40	5,8
312	259	7,5	Autres ports	53	7,7
4 156	3 467	100,0	Total	689	100,0
			d. Importateurs (destinataires)		
593	22	51,2	Montréal	571	40,6
190	17	39,5	Vancouver	173	12,3
144	1	2,3	Halifax	143	10,2
523	3	7,0	Autres ports	520	36,9
1 450	43	100,0	Total	1 407	100,0
			e. Utilisateurs des Maritimes		
269	249	55,5	Saint-Jean (N.-B.)	20	27,8
150	120	26,7	Halifax	30	41,7
102	80	17,8	Autres ports	22	30,5
521	449	100,0	Total	72	100,0

Tableau B.7 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Port	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			f. Utilisateurs du Québec		
847	343	29,8	Montréal	504	62,1
222	156	13,5	Halifax	66	8,1
206	173	15,0	Saint-Jean (N.-B.)	33	4,1
202	195	16,9	Autres ports du Centre	7	0,9
486	285	24,7	Autres ports	201	24,8
1 963	1 152	100,0*	Total	811	100,0
			g. Utilisateurs de l'Ontario		
771	484	35,3	Montréal	287	32,0
213	131	9,5	Halifax	82	9,2
165	120	8,7	Autres ports des Maritimes	45	5,0
156	117	8,5	Saint-Jean (N.-B.)	39	4,4
145	94	6,9	Vancouver	51	5,7
138	102	7,4	New York	36	4,0
134	131	9,5	Autres ports du Centre	3	0,3
115	66	4,8	Toronto	49	5,5
99	60	4,4	Autres ports de la Côte Est des États-Unis	39	4,4
332	67	4,9	Autres ports	265	29,5
2 268	1 372	100,0*	Total	896	100,0

Tableau B.7 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Port	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			h. Utilisateurs des Prairies		
156	79	100,0	Autres ports	77	100,0
			i. Utilisateurs de la Côte Ouest		
395	274	59,8	Vancouver	121	50,2
141	136	29,7	Autres ports de la Côte Ouest	5	2,1
163	48	10,5	Autres ports	115	47,7
699	458	100,0	Total	241	100,0

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.8

Marchandises expédiées vers et depuis les ports

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			a. Port de Montréal		
340	129	14,3	Produits alimentaires	211	22,7
260	200	22,2	Produits miniers	60	6,5
254	107	11,9	Machines	147	15,8
205	43	4,8	Métaux de première transformation	162	17,5
170	99	11,0	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	71	7,7
165	1	0,1	Boissons	164	17,7
136	76	8,4	Produits chimiques	60	6,5
298	245	27,2	Autres marchandises	53	5,7
1 828	900	100,0*	Total	928	100,0*
			b. Port de Vancouver		
125	84	18,9	Produits alimentaires	41	19,3
122	120	27,0	Produits de l'agriculture	2	0,9
94	94	21,1	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	--	—
88	82	18,4	Métaux de première transformation	6	2,8
228	65	14,6	Autres marchandises	163	76,9
657	445	100,0	Total	212	100,0*

Tableau B.8 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			c. Port de Saint-Jean (N.-B.)		
265	265	48,4	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	—	—
378	283	51,6	Autres marchandises	95	100,0
643	548	100,0	Total	95	100,0
			d. Port de Halifax		
227	185	40,9	Produits alimentaires	42	23,1
103	83	18,4	Produits de l'agriculture	20	11,0
304	184	40,7	Autres marchandises	120	65,9
634	452	100,0	Total	182	100,0
			e. Autres ports du Centre		
190	190	57,9	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	—	—
148	138	42,1	Autres marchandises	10	100,0
338	328	100,0	Total	10	100,0

Tableau B.8 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			f. Autres ports des Maritimes		
			Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	--	--
131	131	63,3			
105	60	29,0	Produits miniers	45	72,6
33	16	7,7	Autres marchandises	17	27,4
269	207	100,0	Total	62	100,0
			g. Autres ports de la Côte Ouest		
			Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	--	--
135	135	79,9			
93	34	20,1	Autres marchandises	59	100,0
228	169	100,0	Total	59	100,0

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.9

Volumes des échanges avec les parteraires commerciaux du Canada - Toutes les firmes (transitaires exclus)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Zone commerciale du monde	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
1 589	812	22,8	Europe	777	37,1
808	540	15,2	Nord-Est asiatique	268	12,8
730	488	13,7	Îles Britanniques	242	11,6
308	288	8,1	Antilles	20	1,0
278	131	3,7	Méditerranée	147	7,0
274	223	6,3	Sud-Ouest du Pacifique	51	2,4
253	114	3,2	Amérique du Sud - Atlantique	139	6,6
199	72	2,0	Îles de l'Asie du Sud-Est	127	6,1
171	169	4,7	Amérique centrale	2	0,1
146	112	3,1	Amérique du Sud - Pacifique	34	1,6
125	82	2,3	Sous-continent indien	43	2,1
120	110	3,1	Moyen-Orient	10	0,5
654	419	11,8	Autres zones	235	11,2
5 655	3 560	100,0	Total	2 095	100,0*

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.10

Volumes des échanges avec les partenaires commerciaux du Canada

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Zone commerciale du monde	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			a. Gros utilisateurs		
1 456	745	22,1	Europe	711	37,3
736	520	15,4	Nord-Est asiatique	216	11,3
683	466	13,8	Îles Britanniques	217	11,4
291	272	8,1	Antilles	19	1,0
260	129	3,8	Méditerranée	131	6,9
250	204	6,1	Sud-Ouest du Pacifique	46	2,4
248	111	3,3	Amérique du Sud - Atlantique	137	7,2
196	71	2,1	Îles de l'Asie du Sud-Est	125	6,6
169	167	5,0	Amérique centrale	2	0,1
141	108	3,2	Amérique du Sud - Pacifique	33	1,7
123	82	2,4	Sous-continent indien	41	2,2
719	492	14,6	Autres zones	227	11,9
5 272	3 367	100,0*	Total	1 905	100,0
			b. Petits utilisateurs		
132	66	34,2	Europe	66	34,7
72	20	10,4	Nord-Est asiatique	52	27,4
179	107	55,4	Autres zones	72	37,9
383	193	100,0	Total	190	100,0

Tableau B.10 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Zone commerciale du monde	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			c. Exportateurs (expéditeurs)		
1 001	808	23,0	Europe	193	28,0
586	526	15,0	Nord-Est asiatique	60	8,7
583	487	13,8	Îles Britanniques	96	13,9
288	270	7,7	Antilles	18	2,6
260	221	6,3	Sud-Ouest du Pacifique	39	5,7
198	114	3,2	Amérique du Sud - Atlantique	84	12,2
169	169	4,8	Amérique centrale	--	--
149	131	3,7	Méditerranée	18	2,6
141	111	3,2	Amérique du Sud - Pacifique	30	4,4
95	82	2,3	Sous-continent indien	13	1,9
736	598	17,0	Autres zones	138	20,0
4 206	3 517	100,0	Total	689	100,0
			d. Importateurs (destinataires)		
588	4	9,3	Europe	584	41,5
223	15	34,9	Nord-Est asiatique	208	14,8
147	1	2,3	Îles Britanniques	146	10,4
129	--	--	Méditerranée	129	9,2
127	--	--	Îles de l'Asie du Sud-Est	127	9,0
235	23	53,4	Autres zones	212	15,1
1 449	43	100,0*	Total	1 406	100,0

Tableau B.10 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Zone commerciale du monde	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			e. Utilisateurs des Maritimes		
173	159	35,2	Europe	14	19,4
351	293	64,8	Autres zones	58	80,6
524	452	100,0	Total	72	100,0
			f. Utilisateurs du Québec		
627	287	24,3	Europe	340	42,0
288	214	18,1	Nord-Est asiatique	74	9,1
205	160	13,6	Îles Britanniques	45	5,6
122	24	2,0	Méditerranée	98	12,1
120	120	10,2	Antilles	--	--
117	82	6,9	Sud-Ouest du Pacifique	35	4,3
511	293	24,8	Autres zones	218	26,9
1 990	1 180	100,0*	Total	810	100,0

Tableau B.10 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Zone commerciale du monde	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			g. Utilisateurs de l'Ontario		
628	279	20,0	Europe	349	39,0
280	165	11,8	Îles Britanniques	115	12,8
263	145	10,4	Nord-Est asiatique	118	13,2
172	88	6,3	Amérique du Sud - Atlantique	84	9,4
120	87	6,2	Amérique du Sud - Pacifique	33	3,7
118	109	7,8	Sud-Ouest du Pacifique	9	1,0
93	55	3,9	Îles de l'Asie du Sud-Est	38	4,2
92	92	6,6	Antilles	--	--
524	375	26,9	Autres zones	149	16,6
2 290	1 395	100,0*	Total	895	100,0*
			h. Utilisateurs des Prairies		
152	75	100,0	Toutes les zones	77	100,0
			i. Utilisateurs de la Côte Ouest		
200	122	26,6	Îles Britanniques	78	32,4
197	123	26,9	Nord-Est asiatique	74	30,7
302	213	46,5	Autres zones	89	36,9
699	458	100,0	Total	241	100,0

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.11

Marchandises échangées entre le Canada et ses partenaires commerciaux - Toutes les firmes (transitaires exclus)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			a. Europe		
287	128	15,8	Produits alimentaires	159	20,6
250	225	27,8	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	25	3,2
214	45	5,6	Métaux de première transformation	169	21,9
170	45	5,6	Machines	125	16,2
149	133	16,4	Produits miniers	16	2,1
148	1	0,1	Boissons	147	19,1
363	233	28,8	Autres marchandises	130	16,9
1 581	810	100,0*	Total	771	100,0
			b. Nord-Est asiatique		
157	149	27,6	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	8	3,0
137	88	16,3	Produits alimentaires	49	18,6
113	105	19,5	Métaux de première transformation	8	3,0
109	101	18,7	Produits miniers	8	3,0
286	96	17,8	Autres marchandises	190	72,2
802	539	100,0*	Total	263	100,0*

Tableau B.11 (suite)

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Marchandise	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
			c. Îles Britanniques		
198	198	40,6	Pâtes et papiers et produits forestiers assimilés	--	--
129	50	10,2	Métaux de première transformation	79	32,6
120	49	10,0	Produits miniers	71	29,3
118	86	17,6	Produits alimentaires	32	13,2
165	105	21,5	Autres marchandises	60	24,8
730	488	100,0*	Total	242	100,0*
			d. Antilles		
119	119	41,1	Produits alimentaires	--	--
189	169	58,9	Autres marchandises	20	100,0
308	288	100,0	Total	20	100,0

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.12

Utilisation par les transitaires des ports d'Amérique du Nord pour charger et décharger les bateaux transportant des marchandises partant du Canada ou y arrivant

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Port	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
751	521	34,9	Montréal	230	17,8
691	370	24,8	Vancouver	321	24,9
346	99	6,6	Seattle	247	19,1
168	104	7,0	Saint-Jean (N.-B.)	64	5,0
225	130	8,7	Halifax	95	7,4
216	153	10,2	New York	63	4,9
211	90	6,0	Toronto	121	9,4
135	16	1,1	Autres ports de la Côte Ouest des États-Unis	119	9,2
41	10	0,7	Autres ports	31	2,4
2 784	1 493	100,0	Tous les ports	1 291	100,0*

*Les totaux peuvent ne pas être justes car les chiffres ont été arrondis.

Tableau B.13

Répartition des marchandises manutentionnées par les transitaires dans toutes les zones commerciales du monde

Volume total (000 t)	Volume des exportations (000 t)	Total des exportations (%)	Zone commerciale	Volume des importations (000 t)	Total des importations (%)
1 119	381	25,5	Nord-Est asiatique	738	57,2
740	444	29,8	Europe	296	22,9
215	150	10,1	Îles Britanniques	65	5,0
167	107	7,2	Afrique orientale	60	4,7
138	120	8,0	Sud-Ouest du Pacifique	18	1,4
401	290	19,4	Autres zones	113	8,8
2 780	1 492	100,0	Toutes les zones	1 290	100,0

Annexe C

HABITUDES ET PRATIQUES EN MATIÈRE DE GESTION DU TRAFIC

Annexe C

HABITUDES ET PRATIQUES EN MATIÈRE DE GESTION DU TRAFIC

CONTRÔLE DES ARRANGEMENTS DE TRANSPORT

On a demandé aux firmes participant à l'enquête d'indiquer le pourcentage des marchandises qu'elles reçoivent ou expédient et pour lequel elles contrôlent les arrangements de transport. Il a été ainsi montré que les exportateurs et les importateurs canadiens ont un contrôle sur leurs routes commerciales internationales et sont par conséquent intéressés par les questions qui touchent le régime des conférences et la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes.

Le tableau C.1 montre les volumes de marchandises expédiées et reçues en 1981 par les firmes canadiennes interrogées et, au moyen des mêmes méthodes que dans l'annexe B, indique pour chaque catégorie de firmes la ventilation en pourcentages et le volume en tonnes des expéditions de marchandises outre-mer qui sont contrôlées par les répondants plutôt que par leurs partenaires commerciaux. Dans le cas des exportations, les routes sont choisies soit par la firme interrogée soit par ses destinataires; dans le cas des importations, les arrangements de transport sont contrôlés soit par la firme interrogée soit par les expéditeurs. Il est évident que les transitaires choisissent toutes leurs routes et contrôlent tous leurs arrangements de transport.

Encore une fois, on pourra objecter que les firmes choisies pour participer à l'enquête étaient celles dont les noms apparaissaient sur les listes de clients des divers ports canadiens. Beaucoup de très petites firmes qui font souvent appel à des transitaires pour faire transporter leurs marchandises n'apparaissent pas sur ces listes. Par conséquent, les firmes participant à l'enquête étaient susceptibles d'avoir beaucoup de contrôle sur le choix des routes commerciales, comme le montrent les données du tableau C.1.

Dans la catégorie "toutes les firmes (transitaires exclus)", les entreprises ont tendance à contrôler plus leurs routes commerciales d'exportation (83 p. 100 des exportations) qu'elles ne contrôlent ou peuvent contrôler leurs routes commerciales d'importation (68 p. 100 des importations). Cette observation est vraie pour toutes les catégories sauf pour celle des firmes des Prairies qui semblent avoir plus de contrôle sur le faible volume de leurs importations (99 p. 100) que sur le même volume de leurs exportations (61 p. 100). Ces remarques générales s'appliquent avec à peu près les mêmes pourcentages aux firmes du Québec et de l'Ontario, aux exportateurs et aux gros utilisateurs.

Tableau C.1

Contrôle des arrangements de transport par les expéditeurs canadiens

	Exportations			Importations		
	Volume exporté (000 t)	Volume contrôlé (000 t)	Pourcentage contrôlé	Volume importé (000 t)	Volume contrôlé (000 t)	Pourcentage contrôlé
Toutes les firmes	5 033	4 432	88,1	3 400	2 731	80,3
Transitaires	1 491	1 491	100,0	1 290	1 290	100,0
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	3 542	2 942	83,1	2 110	1 442	68,3
Selon le sens des échanges commerciaux :						
Exportateurs (expéditeurs)	3 503	2 903	82,9	689	470	68,2
Importateurs (destinataires)	40	38	95,0	1 421	972	68,4
Selon le volume du commerce :						
Gros	3 347	2 774	82,9	1 922	1 339	69,7
Petit	196	168	85,7	188	103	54,8
Par région :						
Maritimes	429	401	93,5	72	33	45,8
Québec	1 180	975	82,6	808	552	68,3
Ontario	1 401	1 139	81,3	913	659	72,2
Prairies	77	47	61,0	77	76	98,7
Côte Ouest	455	379	83,3	241	121	50,2

Concernant l'aspect régional, les firmes des Maritimes sont celles qui ont le plus de contrôle sur leurs exportations (94 p. 100). De plus, elles semblent moins participer à la gestion de leur faible volume d'importations (46 p. 100). Les utilisateurs de la Côte Ouest suivent la tendance générale pour ce qui est de leurs exportations mais ne contrôlent que la moitié (50 p. 100) des arrangements de transport pour leurs importations. Les firmes considérées comme importatrices exercent sur le faible volume de leurs exportations (95 p. 100) un plus grand contrôle que toutes les autres catégories de firmes. Enfin, les petits utilisateurs peuvent contrôler 86 p. 100 de leurs routes d'exportation mais seulement 55 p. 100 de leurs routes d'importation.

Il semblerait que la plupart des exportateurs canadiens contrôlent assez bien les arrangements de transport pour leurs exportations. Un destinataire de l'Ontario explique pourquoi il contrôle une partie sensiblement plus petite de ses routes d'importation.

> Le contrôle qu'exerce notre firme sur ses négociations avec des conférences est attribuable à la société mère de notre firme, dont le siège social est situé dans un autre pays. Nous pouvons profiter de taux de transport avantageux grâce au pouvoir de négociation de notre société mère, mais nous n'avons nous-mêmes aucun contrôle réel sur les questions de transport maritime.

POURCENTAGE DES MARCHANDISES CONFIÉES AUX DIVERS TRANSPORTEURS PAR LES DIRECTEURS D'EXPÉDITION CANADIENS

On a demandé aux participants quels pourcentages des marchandises expédiées par des routes choisies par eux ils confiaient aux diverses organisations de transport maritime : transitaires-consolidateurs, conférences maritimes, transporteurs hors conférence et autres transporteurs maritimes incluant les navires affrétés pour un temps déterminé ou pour une traversée, propre flotte, navires de tramping et autres bâtiments.

Un certain nombre de firmes comptent sur les transitaires pour des services pouvant aller de la préparation des documents de douane jusqu'au service de transport maritime lui-même. Certaines de ces firmes confient l'entière gestion de leurs expéditions, incluant le choix du transporteur, à des transitaires. Toutefois, quelques firmes indiquent aux transitaires, à qui elles demandent de régler certains arrangements, si elles veulent faire affaire avec des transporteurs de conférence ou des transporteurs hors conférence.

Dans cette section, les expéditions définies comme ayant été confiées à des transitaires n'incluent que les marchandises sur le transport desquelles le transitaire a le contrôle exclusif, y compris le choix entre un transporteur de conférence ou hors conférence.

Tableau C.2

Pourcentage des marchandises confiées aux divers organismes de transport

	Volume des exportations (000 t)	Volume des exportations (%) confiées aux : transitaires	conférences maritimes	transporteurs hors conférence	autres	Volume des importations (000 t)	Volume des importations (%) confiées aux : transitaires	conférences maritimes	transporteurs hors conférence	autres
Toutes les firmes	4 353	9,6	43,9	34,5	12,0	2 706	16,4	45,9	33,1	4,6
Transitaires	1 491	---	53,5	44,2	2,3	1 295	---	53,2	44,4	2,3
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	2 862	14,7	38,8	29,4	7,1	1 411	31,5	39,3	22,6	6,7
Selon le sens des échanges commerciaux :										
Exportateurs (expéditeurs)	2 821	14,8	38,2	29,7	17,3	470	42,3	39,4	10,6	7,9
Importateurs (destinataires)	38	5,3	89,5	5,3	---	941	26,0	39,2	28,7	6,1
Selon le volume du commerce :										
Gros	2 695	14,5	37,8	29,8	17,9	1 322	32,3	37,8	23,0	6,9
Petit	165	18,2	55,8	21,8	4,2	90	18,9	60,0	17,8	3,3
Par région :										
Maritimes[a]	402	0,7	35,6	60,7	2,7	33	9,1	39,4	---	51,5
Québec	975	12,4	37,9	22,5	27,2	542	25,8	44,8	22,0	7,4
Ontario	1 132	25,4	38,3	26,1	10,2	639	46,9	33,0	14,2	5,6
Prairies	47	12,8	51,1	36,2	---	76	1,3	92,1	6,6	---
Côte Ouest[a]	304	0,7	46,4	21,1	32,2	121	0,8	13,2	86,0	---

[a] Les firmes des régions des Maritimes et de la Côte Ouest qui ont été incluses dans le choix des participants et qui ont par la suite été interrogées sont le plus souvent de gros expéditeurs. Comme les résultats le laissent voir, ces firmes avaient tendance à négocier directement avec les compagnies de transport maritime plutôt que de passer par des transitaires. De plus, le fait qu'elles sont situées dans des villes portuaires devrait vraisemblablement signifier que ces firmes sont bien informées et, par conséquent, en mesure de préciser le type de transporteur adapté à leurs besoins, même si elles peuvent à l'occasion utiliser un transitaire comme agent de documentation ou d'expédition.

Si l'on considère la catégorie "toutes les firmes" du tableau C.2, on peut voir que la plus grande partie des expéditions contrôlées par les expéditeurs et les destinataires canadiens est confiée à des transporteurs de conférence (44 p. 100 des exportations et 46 p. 100 des importations). Environ un tiers de toutes les expéditions est confié à des transporteurs hors conférence. Dans le cas des exportations, le reste des expéditions contrôlées par des Canadiens est confié à d'autres organisations de transport maritime (12 p. 100) et à des transitaires-consolidateurs (10 p. 100). Dans le cas des importations, le reste des expéditions qui ne sont pas confiées à des transporteurs de conférence ou hors conférence sont confiées à des transitaires (16 p. 100), alors que seulement 5 p. 100 sont confiées à d'autres types de transporteurs.

Les transitaires répartissent à peu près de la même façon les marchandises qu'on leur a donné à exporter et à importer entre les transporteurs de conférence (53 p. 100) et les transporteurs hors conférence (44 p. 100). Après avoir confié 15 p. 100 des expéditions qu'ils contrôlent à des transitaires, les expéditeurs et les destinataires tendent à confier leurs marchandises aux transporteurs de conférence et aux transporteurs hors conférence dans les mêmes proportions que celles indiquées plus haut. Le choix du transporteur peut être différent selon qu'il s'agit d'exportation ou d'importation. D'abord, les firmes utilisent proportionnellement beaucoup plus les transitaires pour l'importation que pour l'exportation (32 p. 100 contre 15 p. 100). Deuxièmement, les firmes font moins appel aux transporteurs hors conférence pour l'importation (23 p. 100) que pour l'exportation (29 p. 100). Enfin, les exportateurs canadiens sont plus susceptibles d'affréter leurs propres bâtiments que leurs collègues importateurs.

Du point de vue des régions, les firmes des Maritimes signalent qu'elles utilisent très peu les transitaires pour leurs exportations et qu'elles confient la plus grande partie de leurs expéditions à des transporteurs hors conférence (61 p. 100). De plus, les expéditeurs des Maritimes n'utilisent pas du tout les transporteurs hors conférence pour leurs importations, mais font plutôt systématiquement appel à d'autres types d'arrangements spéciaux. Au Québec et en Ontario, les firmes font un peu plus appel aux transporteurs de conférence pour leurs importations que pour leurs exportations, alors que les expéditeurs québécois utilisent autant les transporteurs hors conférence pour leurs importations que pour leurs exportations et que les expéditeurs ontariens confient beaucoup moins d'importation que d'exportation à ces derniers. Les firmes québécoises et ontariennes font appel à des transitaires deux fois plus souvent pour leurs importations que pour leurs exportations. Les firmes des Prairies utilisent relativement plus les transporteurs de conférence que les autres types de transporteurs (51 p. 100 de leurs exportations et 92 p. 100 de leurs importations). Les firmes de la Côte Ouest tendent à utiliser relativement peu les transitaires pour leurs expéditions et leurs importations, préférant utiliser, dans le cas de

leurs exportations, des transporteurs de conférence (46 p. 100), d'autres arrangements (32 p. 100) et des transporteurs hors conférence (21 p. 100) et, dans le cas de leurs importations, des transporteurs hors conférence (87 p. 100).

Les transitaires participant à l'enquête déclarent que leurs clients leur ont confié presque 1,5 million de tonnes de marchandises à exporter et près de 1,3 million de tonnes à importer. Les transitaires répartissent le volume d'exportation de leurs clients de la manière suivante : 54 p. 100 à des conférences maritimes, 44 p. 100 à des transporteurs hors conférence et 2 p. 100 à des propriétaires de navires affrétés et de bâtiments de transport général. Ils répartissent le volume d'importation de leurs clients à peu près de la même façon.

On peut également faire les remarques et tirer les conclusions suivantes au sujet de la manière dont les directeurs d'expédition canadiens confient les marchandises sous leur contrôle aux diverses organisations de transport maritime.

1. Les firmes principalement exportatrices confient à des transitaires presque trois fois plus de leurs importations que de leurs exportations. Elles utilisent également beaucoup plus les navires d'affrètement à temps et au voyage et d'autres types d'arrangements pour leurs exportations que pour leurs importations. Alors que pour leurs exportations, les exportateurs confient environ 30 p. 100 de plus de leurs marchandises à des conférences maritimes qu'à des transporteurs hors conférence, ils confient presque 300 p. 100 plus de leur volume d'importations relativement faible à des conférences maritimes qu'à des transporteurs hors conférence.

2. Les firmes principalement importatrices sont beaucoup plus susceptibles de faire appel à des transitaires pour leurs importations (26 p. 100) que pour leurs exportations (5 p. 100). Alors que, pour leurs importations, ces firmes utilisent un peu plus les conférences maritimes que les transporteurs hors conférence (39 p. 100 comparativement à 11 p. 100), elles ne confient que 5 p. 100 de leurs exportations à des transporteurs hors conférence comparativement à 90 p. 100 à des conférences maritimes.

3. Les grosses firmes répartissent les expéditions qu'elles contrôlent entre les divers organismes de transport d'une façon approximativement identique à celle des exportateurs dans le cas des exportations, et presque similaire dans le cas des importations.

4. Pour les importations comme pour les exportations, les petites firmes (de 55 à 60 p. 100) utilisent beaucoup plus les transporteurs de conférence que ne le font les grosses firmes (38 p. 100). Les petites firmes font plus appel aux transitaires pour leurs exportations que les grosses firmes, mais c'est le contraire dans le cas des importations.

DEGRÉ DE DÉPENDANCE DES IMPORTATEURS ET DES EXPORTATEURS PAR RAPPORT AUX CONFÉRENCES MARITIMES

Les tableaux C.3 et C.4 indiquent le degré de dépendance dans laquelle les utilisateurs canadiens de services de transport maritime estiment être par rapport aux transporteurs de conférence. Les utilisateurs considèrent qu'ils dépendent des conférences maritimes pour 23 p. 100 de leurs exportations comparativement à 26 p. 100 pour leurs importations. Les firmes des Prairies ne se considèrent pas réellement dépendantes par rapport aux conférences pour leurs exportations (8 p. 100) mais se considèrent très dépendantes pour leurs importations (88 p. 100). À part cette exception, le degré de dépendance des firmes par rapport aux conférences peut varier, entre les régions, de 14 p. 100 (Québec) à 30 p. 100 (Ontario) pour les exportations, et de 10 p. 100 (Côte Ouest) à 36 p. 100 (Maritimes) pour les importations.

La seule autre différence digne de mention est le cas des petits importateurs qui se considèrent peut-être comme plus dépendants des transporteurs de conférence que les autres groupes de firmes.

> Nous estimons que les importateurs devraient être libres d'utiliser la compagnie de leur choix même si cette dernière est membre d'une conférence. Quand nous avons un urgent besoin d'un produit, nous devrions avoir la possibilité d'utiliser des transporteurs hors conférence. (Un petit destinataire non déterminé)

Indépendamment de cette question de la dépendance des firmes par rapport aux conférences maritimes, certaines firmes optent malgré tout pour les transporteurs de conférence même si elles ont d'autres possibilités.

> Nous ne sommes pas obligés d'utiliser les transporteurs de conférence mais leurs services et leurs taux sont imbattables. Notre firme est la filiale canadienne d'une multinationale européenne qui négocie les taux avec les conférences maritimes pour l'ensemble de ses filiales. (Un petit destinataire de l'Ontario)

> Nous avons étudié la possibilité d'utiliser des navires d'affrètement à temps, mais avons conclu que cela n'en valait pas la peine. Toutefois, notre compagnie, à l'instar de ses concurrents, est suffisamment importante pour pouvoir négocier des taux raisonnables pour la majorité d'entre nous. En fait, le volume de nos expéditions est assez important pour que certaines conférences consentent à inclure des clauses de renonciation dans les contrats de clientèle. (Un gros expéditeur de l'Ontario)

Tableau C.3

Degré de dépendance des entreprises canadiennes par rapport aux conférences, exportations

	Volume[a] total (000 t)	Volume captif (%)	Volume captif (000 t)	Pourcentage des firmes qui disent n'avoir d'autre recours que d'utiliser les transporteurs de conférence pour les portions suivantes de leurs exportations[b] : 0-20 % des exportations des firmes	21-80 % des exportations des firmes	81-100 % des exportations des firmes
Toutes les firmes	5 059	24,0	1 216	57,7	28,8	13,5
Transitaires	1 491	25,9	386	52,4	42,9	4,8
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	3 568	23,3	832	58,2	27,3	14,4
Selon le sens des échanges commerciaux :						
Exportateurs (expéditeurs)	3 525	23,3	823	56,3	28,5	15,2
Importateurs (destinataires)	43	16,3	7	66,7	22,2	11,1
Selon le volume du commerce :						
Gros	3 372	23,3	785	61,5	29,5	9,0
Petit	196	23,5	46	56,0	25,9	18,1
Par région :						
Maritimes	452	28,5	129	40,0	30,0	30,0
Québec	1 180	13,9	164	75,0	20,8	4,2
Ontario	1 401	29,8	418	51,5	35,4	13,1
Prairies	77	7,8	6	60,0	10,0	30,0
Côte Ouest	458	24,9	114	70,6	5,9	23,5

[a] Les volumes totaux de certains tableaux peuvent varier parce que des firmes n'ont pas répondu à certaines questions.

[b] Exemple : 57,7 p. 100 des répondants ont indiqué qu'ils n'avaient eu d'autre recours que d'utiliser des transporteurs de conférence pour 0 et 2 p. 100 de leur volume d'exportation.

Tableau C.4

Degré de dépendance des entreprises canadiennes par rapport aux conférences, importations

	Volume[a] total (000 t)	Volume captif (%)	Volume captif (000 t)	Pourcentage des firmes qui disent n'avoir d'autre recours que d'utiliser les transporteurs de conférence pour les portions suivantes de leurs importations[b] : 0-20 % des importations des firmes	21-80 % des importations des firmes	81-100 % des importations des firmes
Toutes les firmes	3 386	28,2	954	58,8	22,4	18,9
Transitaires	1 290	31,4	405	36,8	47,4	15,8
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	2 096	26,2	549	60,8	20,1	19,1
Selon le sens des échanges commerciaux :						
Exportateurs (expéditeurs)	689	28,4	196	63,5	17,7	18,8
Importateurs (destinataires)	1 407	25,1	353	58,4	22,1	19,5
Selon le volume du commerce :						
Gros	1 905	24,9	475	62,1	19,7	18,2
Petit	191	38,7	74	60,1	20,3	19,6
Par région :						
Maritimes	72	36,1	26	44,4	16,7	38,9
Québec	811	29,7	241	66,7	20,0	13,3
Ontario	896	21,1	189	61,4	22,8	15,8
Prairies	77	88,3	68	50,0	12,5	37,5
Côte Ouest	241	10,4	25	59,1	13,6	27,3

[a] Les volumes totaux de certains tableaux peuvent varier parce que des firmes n'ont pas répondu à certaines questions.

[b] Exemple : 58,8 p. 100 des répondants ont indiqué qu'ils n'avaient eu d'autre recours que d'utiliser des transporteurs de conférence pour un volume d'exportation oscillant entre 0 et 20 p. 100.

Les transitaires sont à peu près du même avis que les expéditeurs et les destinataires au sujet de la question de la dépendance par rapport aux conférences : pour 26 p. 100 de leurs exportations et 31 p. 100 de leurs importations, les transitaires estiment n'avoir d'autre recours que d'utiliser les services des conférences maritimes. Contrairement aux expéditeurs, les transitaires semblent moins préoccupés par cette soi-disant dépendance ou absence de choix.

> En ce moment, les taux de transport sont relativement bas et les services sont bons. Il y a occasionnellement des difficultés de gestion du transport et de distribution des marchandises, mais elles ne sont pas attribuables à l'existence de conférences. Si une ou deux compagnies de navigation abandonnent le transport des marchandises d'un secteur en particulier, cela ne pose aucun problème parce que d'autres compagnies vont prendre la relève; il est très facile de lancer une compagnie de navigation.
>
> Il arrive à l'occasion qu'on puisse être limité dans le choix des transporteurs, mais on n'est jamais réellement dépendant d'une conférence. On peut toujours contourner le problème. Par exemple, on peut toujours expédier des marchandises par une autre route et éviter ainsi d'entrer en conflit avec la conférence en question. Dans les cas de violation de contrats de clientèle par des expéditeurs qui ont utilisé des transporteurs hors conférence, les clauses prévoyant des sanctions ne sont pratiquement jamais appliquées.

CRITÈRES IMPORTANTS DANS LE CHOIX D'UN TRANSPORTEUR

La prévision du type de transporteur qu'un directeur d'expédition choisira dans telle ou telle circonstance, ou même la décision bien tranchée dans une situation où plusieurs choix sont possibles et où des facteurs non quantifiables sont en jeu, ne relèvent pas d'une science exacte. Quand ils ont à choisir entre des transporteurs de conférence ou hors conférence ou d'autres organisations de transport maritime, les utilisateurs doivent tenir compte de nombreux facteurs autres que les taux. En fait, les conférences ont toujours soutenu que la qualité des services et la fiabilité des programmes de départ qu'elles offrent justifient le supplément qu'elles demandent. Inversement, on considère parfois que les transporteurs hors conférence offrent des taux avantageux, mais au prix de services un peu moins bons et plus limités.

Étant donné la diversité des opinions quant aux facteurs qui devraient servir à évaluer les transporteurs, on a demandé aux expéditeurs, aux destinataires et aux transitaires d'attribuer des cotes aux critères préétablis de choix d'arrangements de transport, et de classer

Tableau C.5

Appréciation (de 1 à 5) de divers critères de sélection d'un transporteur[a]

	Taux de transport raisonnables	Taux de transport stables	Service régulier et fiable	Espace disponible sur demande	Porte-conteneurs adéquats	Service rapide	Rareté des sinitres	Service à la clientèle	Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	Pavillon du transporteur
Toutes les firmes	4,3	4,0	3,8	3,7	3,7	3,5	3,4	3,4	3,3	1,7
Transitaires	4,2	3,8	4,0	3,7	3,7	3,6	3,3	3,7	3,6	2,2
Toutes les firmes (sauf les transitaires)	4,3	4,0	3,8	3,7	3,7	3,5	3,4	3,4	3,3	1,7
Selon le sens des échanges commerciaux :										
Exportateurs (expéditeurs)	4,4	4,1	3,8	3,8	3,8	3,5	3,4	3,5	3,4	1,7
Importateurs (destinataires)	4,3	3,9	3,7	3,5	3,5	3,6	3,4	3,1	3,1	1,6
Selon le volume du commerce :										
Gros	4,4	4,1	4,0	4,0	3,8	3,5	3,4	3,3	3,3	1,8
Petit	4,3	3,9	3,6	3,6	3,6	3,5	3,5	3,4	3,3	1,5
Par région :										
Maritimes	4,5	4,1	4,2	4,2	4,0	3,9	3,4	3,5	3,6	1,6
Québec	4,4	4,3	4,0	3,8	3,9	3,7	3,1	3,7	3,5	1,7
Ontario	4,3	3,9	3,5	3,5	3,4	3,2	3,5	3,3	3,1	1,6
Prairies	4,3	4,2	3,3	3,5	3,8	3,6	3,4	3,2	3,1	1,7
Côte Ouest	4,4	3,6	4,0	3,9	3,7	3,5	3,8	3,1	3,2	1,6

[a] Dans les tableaux C.5 et C.6, plus le chiffre est élevé, plus la cote est élevée (ou préférée) : 1 est "très mauvais" et 5, "très bon".

ensuite les diverses organisations de transport maritime selon le degré de satisfaction obtenu en fonction de ces critères. Ces questions ont été posées aux firmes interrogées sur place. Comme l'importance relative des critères de sélection d'un transporteur peut varier selon le secteur commercial où oeuvre un expéditeur, on a demandé aux firmes de répondre à ces questions en faisant une moyenne pour tous les secteurs où elles sont actives.

Le tableau C.5 montre l'importance des cotes attribuées aux divers critères de sélection des arrangements de transport. Une cote approchant cinq indique une grande importance tandis qu'une cote approchant un indique que le critère a très peu d'importance. À partir de ce tableau, on peut tirer une première grande conclusion : pour toutes les catégories de firmes, mais non nécessairement pour chaque firme individuelle, le critère de choix d'un transporteur qui joue le plus est celui des taux de transport raisonnables.

De façon générale, c'est-à-dire pour l'ensemble des répondants interrogés sur place, les autres critères auxquels pensent les expéditeurs avant de choisir un transporteur sont, par ordre d'importance, la stabilité des taux de transport, le service régulier et fiable, l'espace disponible sur demande et les porte-conteneurs adéquats. Les autres critères, notamment le service rapide, sont d'une importance négligeable.

Pour tous les participants à l'enquête, sauf pour les transitaires qui s'occupent de tous les genres de marchandises imaginables, le pavillon du transporteur n'a pas d'importance. Cette opinion reflète vraisemblablement le fait que le Canada n'a pas de marine marchande battant pavillon canadien.

Dans le tableau C.5, les cotes attribuées aux critères de sélection des arrangements de transport indiquent que le critère pour lequel les transporteurs hors conférence sont notés -- "taux de transport raisonnables" -- est coté par les expéditeurs comme le critère le plus important, tandis que les critères dont les conférences disent qu'ils sont des facteurs de vente sont jugés secondaires.

Toutes les firmes conviennent que le niveau des taux est le critère de sélection d'un transporteur qui a le plus d'importance. Le choix des transitaires et des autres firmes comme deuxième et troisième critères en importance oscille entre le "service régulier et fiable" et les "taux de transport stables". Après ces trois critères, les transitaires tendent à considérer que la plupart des autres critères ont à peu près la même importance.

APPRÉCIATION DU RENDEMENT DES ORGANISATIONS DE TRANSPORT MARITIME

Pour savoir ce que les expéditeurs pensent de la façon dont les diverses organisations de transport maritime satisfont leurs besoins en termes des divers critères, on a demandé aux firmes interrogées sur place d'attribuer au rendement des différents types de transporteurs une cote de un à cinq, un correspondant à un très mauvais rendement et cinq à un très bon rendement. Les cotes critère-transporteur du tableau C.6 sont basées sur la moyenne des cotes fournies par les firmes auxquelles on a demandé d'évaluer le rendement de certaines entreprises de transport maritime en particulier. Par exemple, la cote reçue par les transporteurs de conférence est la moyenne des cotes données seulement par les firmes qui ont eu à apprécier le rendement de ces transporteurs. On trouvera à la fin de l'annexe un deuxième tableau, le tableau C.7, qui présente les cotes critère-transporteur par région et par type d'utilisateurs.

L'interprétation des écarts entre les cotes du tableau C.6 appelle la prudence. Bien que, dans une appréciation collective comme celle-ci, on puisse raisonnablement parler de préférence pour un type de transporteurs par rapport à un autre, les conclusions au sujet des degrés de préférence doivent être tirées avec beaucoup de circonspection. On peut cependant faire plusieurs observations importantes en considérant l'ensemble des répondants.

1. Les transitaires reçoivent la plus haute cote pour cinq des neuf critères de sélection des arrangements de transport, incluant les taux de transport stables, le service rapide et le service à la clientèle.

2. Les transporteurs de conférence reçoivent la cote la plus élevée pour trois des neuf critères, incluant l'espace disponible sur demande et les porte-conteneurs adéquats. Ils reçoivent la plus basse cote pour les taux de transport raisonnables, le plus important critère pour les expéditeurs.

3. Les transporteurs hors conférence reçoivent une assez basse cote pour la qualité de leurs services, mais une cote très haute, face aux conférences, pour les taux de transport raisonnables.

Les transitaires tendent à donner de meilleures cotes aux transporteurs de conférence qu'aux transporteurs hors conférence. En ce qui concerne les neuf critères de sélection des arrangements de transport, les conférences reçoivent sept fois la cote la plus haute. Les transitaires donnent la meilleure cote aux transporteurs hors conférence et aux autres organisations de transport maritime pour le niveau des taux de transport. Quant à la "possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes avec les transporteurs", les transporteurs hors conférence viennent au premier rang. On peut remarquer que les cotes données par

Tableau C.6

Appréciation du rendement des transporteurs en fonction des divers critères de sélection
(toutes les firmes interrogées)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
1. Taux de transport raisonnables	4,1	2,8	4,1	4,3
2. Taux de transport stables	3,9	3,5	3,6	3,4
3. Service régulier et fiable	4,1	4,1	3,2	3,1
4. Espace disponible sur demande	4,0	4,1	3,8	3,9
5. Porte-conteneurs adéquats	3,8	4,1	3,6	3,7
6. Service rapide	4,2	4,1	3,4	3,4
7. Rareté des sinistres	4,3	4,0	3,7	3,6
8. Service à la clientèle	4,4	3,9	3,6	3,5
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,2	3,5	3,8	4,3

les transitaires aux transporteurs de conférence et hors conférence sont à peu près représentatives des proportions du volume de marchandises confiées à chacun de ces deux types de transporteurs par les transitaires.

CONCLUSIONS

L'information contenue dans les annexes B et C du présent rapport permet de mieux cerner les opinions présentées sommairement dans le premier chapitre. Les données statistiques montrent que les expéditeurs interrogés sont très actifs dans le secteur du commerce international, comme en fait foi le volume de leurs importations et de leurs exportations. Les répondants manutentionnent une vaste gamme de produits qu'ils expédient ou reçoivent via tous les ports canadiens et plusieurs ports américains, à destination ou en provenance de toutes les parties du globe. Si l'on considère à la fois les données sur le volume des échanges et les positions occupées par chacun des répondants, on constate que les expéditeurs interrogés sont bien placés pour faire des commentaires sur les différents aspects de presque tous les types de commerce.

De nombreuses conclusions sur les pratiques et les préférences des expéditeurs canadiens en matière de gestion du transport et de la distribution peuvent être tirées de cette étude.

1. Les expéditeurs et les destinataires canadiens interrogés contrôlent les arrangements de transport pour la grande majorité des produits qu'ils expédient et reçoivent.

2. Seulement le quart du volume d'outre-mer contrôlé par les expéditeurs canadiens est considéré comme dépendant des conférences, mais les expéditeurs tendent à utiliser les services des conférences pour plus de 40 p. 100 de leurs expéditions. En fait, il y a un rapport de proportion très étroit entre, d'une part, la répartition du volume des expéditions entre les transporteurs de conférence et hors conférence et, d'autre part, l'appréciation des transporteurs faite par les expéditeurs interrogés.

3. Les expéditeurs cotent très haut les services des transitaires expéditeurs.

4. Les expéditeurs, qui cotent au plus bas les conférences pour leurs "taux de transport", un critère jugé important par ailleurs, cotent ceux-ci au plus haut pour la qualité des services.

5. Les transporteurs indépendants sont très bien cotés pour leurs taux, mais cotés plus bas que les conférences pour leurs services.

Tableau C.7

Appréciation par les expéditeurs du rendement des organisations de transport maritime en fonction des critères de sélection d'un type de transporteur (par catégorie de firmes)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
	a. Expéditeurs seulement			
1. Taux de transport raisonnables	4,1	2,7	4,1	4,3
2. Taux de transport stables	3,9	3,4	3,5	3,5
3. Service régulier et fiable	4,1	4,1	3,2	3,2
4. Espace disponible sur demande	4,0	4,1	3,7	4,0
5. Porte-conteneurs adéquats	3,8	4,1	3,5	3,7
6. Service rapide	4,2	4,0	3,3	3,5
7. Rareté des sinistres	4,3	4,0	3,6	3,6
8. Service à la clientèle	4,4	3,9	3,6	3,6
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,2	3,4	3,7	4,3

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
		b. Maritimes		
1. Taux de transport raisonnables	--	2,6	4,0	4,5
2. Taux de transport stables	--	3,6	3,8	3,0
3. Service régulier et fiable	--	4,0	3,3	2,0
4. Espace disponible sur demande	--	4,1	3,8	4,0
5. Porte-conteneurs adéquats	--	4,2	3,5	--
6. Service rapide	--	4,0	3,1	3,0
7. Rareté des sinistres	--	4,0	4,4	3,0
8. Service à la clientèle	--	4,3	3,0	3,5
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	--	4,0	3,6	4,0

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
		c. Québec		
1. Taux de transport raisonnables	3,7	2,4	3,7	4,0
2. Taux de transport stables	3,7	3,1	2,8	3,0
3. Service régulier et fiable	4,7	4,3	3,0	3,4
4. Espace disponible sur demande	4,0	4,1	3,8	4,0
5. Porte-conteneurs adéquats	4,0	4,3	3,3	--
6. Service rapide	4,7	4,0	3,2	3,4
7. Rareté des sinistres	4,5	3,9	3,3	4,0
8. Service à la clientèle	4,7	4,0	3,8	3,4
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,3	3,4	3,8	4,2

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
		d. Ontario		
1. Taux de transport raisonnables	4,0	2,8	4,3	4,7
2. Taux de transport stables	3,9	3,6	3,7	4,3
3. Service régulier et fiable	4,1	4,1	3,3	3,7
4. Espace disponible sur demande	3,9	4,3	3,7	4,3
5. Porte-conteneurs adéquats	3,6	4,1	3,6	3,7
6. Service rapide	4,1	4,0	3,5	4,3
7. Rareté des sinistres	4,4	4,0	3,6	3,3
8. Service à la clientèle	4,3	3,8	3,6	4,0
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,1	3,3	3,6	4,7

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
		e. Prairies		
1. Taux de transport raisonnables	4,5	2,8	4,1	--
2. Taux de transport stables	4,0	3,2	3,7	--
3. Service régulier et fiable	4,0	3,8	3,2	--
4. Espace disponible sur demande	4,5	4,0	3,7	--
5. Porte-conteneurs adéquats	4,3	4,2	4,0	--
6. Service rapide	4,3	4,2	3,9	--
7. Rareté des sinistres	4,3	4,4	4,2	--
8. Service à la clientèle	4,8	4,0	3,5	--
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,8	3,4	3,7	--

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
	f. Côte Ouest			
1. Taux de transport raisonnables	4,0	2,9	4,3	4,0
2. Taux de transport stables	4,0	3,4	4,0	5,0
3. Service régulier et fiable	3,0	3,8	2,9	3,0
4. Espace disponible sur demande	3,0	3,9	3,7	3,0
5. Porte-conteneurs adéquats	4,0	3,7	3,4	--
6. Service rapide	3,0	3,7	2,8	3,0
7. Rareté des sinistres	4,0	3,9	3,4	4,0
8. Service à la clientèle	4,0	3,8	3,9	4,0
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	2,0	3,3	3,8	4,0

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
	g. Exportateurs			
1. Taux de transport raisonnables	4,3	2,6	4,0	4,3
2. Taux de transport stables	4,1	3,4	3,5	3,5
3. Service régulier et fiable	4,2	4,0	3,1	3,2
4. Espace disponible sur demande	4,2	4,1	3,7	4,1
5. Porte-conteneurs adéquats	3,9	4,1	3,5	4,0
6. Service rapide	4,5	3,9	3,2	3,5
7. Rareté des sinistres	4,4	4,1	3,7	3,8
8. Service à la clientèle	4,5	4,1	3,5	3,6
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,3	3,5	3,7	4,2

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
	h. Importateurs			
1. Taux de transport raisonnables	3,6	2,8	4,3	4,0
2. Taux de transport stables	3,4	3,5	3,8	4,0
3. Service régulier et fiable	4,0	4,1	3,4	3,0
4. Espace disponible sur demande	3,7	4,1	3,8	3,0
5. Porte-conteneurs adéquats	3,8	4,0	3,7	3,0
6. Service rapide	3,7	4,0	3,4	4,0
7. Rareté des sinistres	4,2	3,6	3,3	2,0
8. Service à la clientèle	4,3	3,7	3,8	4,0
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,0	3,3	3,8	5,0

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
		i. Gros		
1. Taux de transport raisonnables	3,6	2,6	4,0	4,3
2. Taux de transport stables	3,4	3,5	3,4	3,5
3. Service régulier et fiable	4,2	4,2	3,1	3,2
4. Espace disponible sur demande	3,4	4,0	3,6	4,1
5. Porte-conteneurs adéquats	3,3	4,0	3,2	4,0
6. Service rapide	3,8	4,0	3,3	3,5
7. Rareté des sinistres	4,0	3,9	3,8	3,8
8. Service à la clientèle	4,6	3,9	3,6	3,6
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,4	3,5	3,7	4,2

Tableau C.7 (suite)

	Transitaires	Conférences maritimes	Transporteurs hors conférence	Autres
		j. Petits		
1. Taux de transport raisonnables	4,3	2,8	4,2	4,0
2. Taux de transport stables	4,1	3,3	3,8	4,0
3. Service régulier et fiable	4,1	4,0	3,3	3,0
4. Espace disponible sur demande	4,3	4,2	3,9	3,0
5. Porte-conteneurs adéquats	4,1	4,1	4,0	3,0
6. Service rapide	4,4	3,9	3,3	4,0
7. Rareté des sinistres	4,5	4,0	3,5	2,0
8. Service à la clientèle	4,4	3,9	3,5	4,0
9. Possibilité d'avoir des consultations satisfaisantes	4,1	3,4	3,7	5,0

Annexe D

OPINIONS ET COMMENTAIRES DES ASSOCIATIONS
INDUSTRIELLES ET DES CONFÉRENCES MARITIMES CONCERNÉES

ANNEXE D

OPINIONS ET COMMENTAIRES DES ASSOCIATIONS INDUSTRIELLES ET DES CONFÉRENCES MARITIMES CONCERNÉES

Une version préliminaire du présent rapport a été diffusée sur une base restreinte au début d'octobre 1982, sous le titre Soustraire les conférences maritimes aux lois en matière de concurrence : perspective des expéditeurs canadiens. Nous avons demandé aux conférences maritimes et aux associations d'expéditeurs qui étaient le plus susceptibles d'être intéressées par une révision de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes, de nous adresser des commentaires sur ce rapport. Plus précisément, nous avons envoyé des copies du rapport à toutes les associations membres de la Conférence des expéditeurs canadiens et à toutes les conférences maritimes ayant des bureaux au Canada.

Les parties intéressées étaient invitées à nous soumettre leurs commentaires sous une forme qui en permettrait l'insertion dans la version finale du rapport. Nous avons reproduit dans la présente annexe toutes les réponses dans l'ordre qu'elles nous sont parvenues. L'annexe contient également les lettres du président du comité interministériel de la loi dérogatoire, invitant les associations d'expéditeurs et les conférences maritimes à soumettre leurs commentaires.

Transport Canada / Transports Canada

Marine / Marine

Octobre 1982

Your file / Votre référence

Our file / Notre référence

Lettre du président du comité
interministériel aux associations
industrielles concernées

Objet : LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES - ENQUÊTE SUR LES EXPÉDITEURS [Traduction]

Le printemps dernier, je vous écrivais pour vous parler d'une enquête qui allait être menée auprès des utilisateurs des services de transport maritime pour le Comité international de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes et pour vous demander si votre association voulait bien nous prêter son concours et informer ses membres de l'existence de cette enquête. Je disais également dans ma lettre que l'expert-conseil communiquerait avec un certain nombre d'associations industrielles à l'issue de l'enquête. Maintenant que celle-ci est complétée, je vous fais parvenir une version préliminaire du rapport d'enquête pour gagner du temps et pour que votre association puisse participer pleinement à cet important processus de révision.

Nous vous demandons d'analyser ce rapport et, si vous le voulez bien, de nous faire parvenir vos commentaires par écrit. Nous vous signalons notre intention de publier les opinions des diverses associations dans une annexe du rapport final et nous vous saurions gré de nous envoyer vos commentaires le plus tôt possible, de préférence le 22 novembre 1983 au plus tard. Veuillez m'adresser tous vos commentaires.

Si vous avez des questions sur l'enquête proprement dite, vous pouvez communiquer avec l'expert-conseil qui a réalisé l'étude, M. Eugene Ludwick, au numéro (204) 237-6316.

En vous remerciant à l'avance de votre collaboration, nous espérons recevoir bientôt des commentaires de votre association.

Recevez l'assurance de ma considération distinguée.

Le président du Comité interministériel
de la Loi dérogatoire sur les conférences
maritimes,

André Pageot

Canada

The Canadian Manufacturers' Association

L'Association des manufacturiers canadiens

One Yonge Street, Toronto, Ontario M5E 1J9
(416) 363-7261 Telex 065-24693

Le 9 novembre 1982
Dossier no 401-103

[Traduction]

M. A. Pageot
Président du Comité interministériel de la
Loi dérogatoire sur les conférences maritimes
Administration canadienne du transport maritime
Transports Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0N5

Monsieur,

Nous trouvons que l'étude intitulée "Soustraire les conférences maritimes aux lois en matière de concurrence : perspective des expéditeurs canadiens" est une étude sérieuse qui reflète assez bien les préoccupations des expéditeurs au sujet de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes.

Dans la section 4.4, consacrée aux frais supplémentaires, on fait état des craintes des expéditeurs à l'égard de ces frais mais on se garde bien d'appuyer sans équivoque nos affirmations suivant lesquelles les frais supplémentaires sont injustes et excessifs.

Nous trouvons déraisonnable la pratique suivant laquelle les conférences maritimes imposent unilatéralement une surcharge à des expéditeurs ou à des groupes d'expéditeurs après négociation de taux et de frais contractuels avec ceux-ci. Nous croyons que ces surcharges devraient être interdites, à moins que le transporteur ne soit en mesure de démontrer, preuves à l'appui, que des circonstances imprévues justifient l'imposition de telles surcharges.

Pour ce qui est des contrats de clientèle, nous croyons que le seul fait que le marché de l'expédition soit ouvert aux transporteurs hors conférence décourage les conférences d'abuser de leur puissance commerciale. Il est cependant très difficile pour les transporteurs hors conférence d'obtenir des contrats de transport maritime puisque les conférences obligent tous les expéditeurs à leur confier la totalité de leurs expéditions. Nous sommes d'avis que les conférences ne devraient pas avoir le droit d'exiger 100 p. 100 du trafic des expéditeurs dans leurs contrats.

.../2

Le principal problème avec la loi actuelle, c'est qu'en soustrayant les conférences aux lois en matière de concurrence sans pour autant leur imposer des conditions particulières, elle met la CEC, les autres groupes d'expéditeurs et les expéditeurs individuels dans l'alternative suivante : demander à une autorité supérieure d'obliger la conférence à fournir des renseignements ou de signer des contrats qu'ils jugent contraires à leurs intérêts commerciaux.

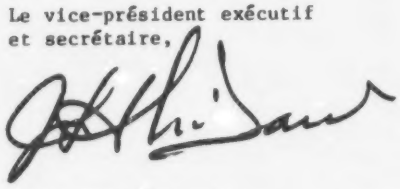
Comme nous l'avons déjà dit, cette situation soulève la possibilité d'une intervention ou d'une réglementation gouvernementale en dernier ressort.

Une autre solution serait de réviser la loi de façon à soustraire les conférences à l'application des lois en matière de concurrence sous réserve qu'elles s'abstiennent de certaines pratiques. Si les conférences ne respectaient pas cet engagement, elles s'exposeraient à des poursuites en vertu de la loi actuelle contre les coalitions. Nous pensons que la loi devrait interdire, entre autres, l'imposition de frais supplémentaires arbitraires et la rédaction de contrats inéquitables, deux mesures qui visent à réduire ou à éliminer la concurrence.

Enfin, nous voudrions insister sur le fait que la LDCM, dans sa forme actuelle, n'est en vigueur que depuis trois ans et que, par conséquent, nous n'avons pas eu l'occasion d'évaluer toutes les conséquences de son application. Nous constatons que le gouvernement a commandé un certain nombre d'études pour savoir dans quelle mesure la loi protège les intérêts des expéditeurs canadiens. Les résultats de ces enquêtes, dont celle qui nous occupe présentement, et l'expérience que nous aurons de la loi dans les prochains mois inciteront probablement l'Association des manufacturiers canadiens à s'exprimer davantage sur la question d'ici mars 1984, moment où la LDCM cessera d'être en vigueur. Ainsi, notre expérience réduite de la loi et l'évolution du marché international du transport et des intérêts des expéditeurs canadiens justifient, selon nous, une révision périodique (tous les cinq ans) quant à la nécessité d'une loi dérogatoire.

Recevez l'assurance de ma considération distinguée.

Le vice-président exécutif
et secrétaire,



J. Laurent Thibault

JLT/mf

c.c. : M. L.A. Deschamps, représentant de l'AMC à Ottawa

THE CANADIAN HORTICULTURAL COUNCIL

3 Amberwood Crescent, Nepean, Ontario, Canada K2E 7L1
Telephone: (613) 226-4187 Telex: 053-3690

Le 16 novembre 1982

M. André Pageot
Président du Comité interministériel de la LDCM
Administration canadienne du transport maritime
Transports Canada
Place de Ville, Tour A
21e étage
320, rue Queen [Traduction]
Ottawa (Ontario)
K1A 0N7

Objet : La perspective des expéditeurs canadiens

Monsieur,

Comme notre organisme a eu très peu de rapports avec les autres groupes de son industrie eu égard aux questions de l'enquête, nous n'avons pas de position officielle. Nous souhaitons néanmoins faire certains commentaires.

L'industrie canadienne des fruits et des légumes frais évolue dans un contexte de libre marché soumis aux lois de l'offre et de la demande. L'exportation de nos produits périssables est une activité saisonnière puisqu'elle dépend de la production et de la durée de conservation. À cela s'ajoute le fait que si nous avons un surplus d'un certain produit au Canada, le même surplus se retrouve simultanément dans la plupart des autres pays compétiteurs. Ces facteurs expliquent dans une certaine mesure pourquoi le volume de nos exportations a été pour le moins irrégulier jusqu'à ce jour.

Si toutefois nous voulons accroître un jour nos exportations, nous devons d'abord nous pencher sur les problèmes auxquels fait face notre industrie. Pour pouvoir être concurrentiels sur les marchés d'exportation, les expéditeurs de denrées périssables doivent absolument disposer d'un moyen de transport efficace et relativement peu coûteux. Le coût sans cesse croissant du transport risque de nous faire perdre les marchés où nous avons vendu nos produits jusqu'à maintenant. Le manque de matériel spécialisé nécessaire à l'expédition de nos produits outre-mer durant la haute saison est directement attribuable à la nature et au caractère saisonnier de ces produits. L'insuffisance de notre vocation d'exportateurs pose également un problème car les transporteurs membres de conférences maritimes sont de moins en moins disposés à investir dans du matériel spécialisé qui pourrait ne pas servir toute l'année.

Les expéditeurs qui opèrent dans notre industrie sont souvent de petits exportateurs. Leur pouvoir de négociation devant les conférences est limité dans la mesure où ils sont forcés d'accepter un prix oligopolistique et ne peuvent donc imposer le leur. Cela s'applique également aux marchandises qu'ils expédient. Lorsqu'ils font face à des augmentations de frais de transport, ils peuvent difficilement se permettre, à certaines périodes de l'année, d'augmenter le prix de leurs produits sans perdre leurs marchés d'exportation. Les conférences doivent donc comprendre qu'une connaissance approfondie des besoins de leurs clients leur permettra de favoriser plus efficacement la régularité des exportations. Si, au cours d'une saison donnée, le taux de transport augmente de 10 p. 100 et que cette augmentation force effectivement un expéditeur à se retirer du marché, la conférence est également perdante puisque 10 p. 100 de zéro égale zéro.

La Conférence des expéditeurs canadiens est le mandataire idéal pour négocier avec les conférences. Or à peine plus du tiers de toutes les firmes interrogées connaissaient le mandat de la conférence. Cela témoigne d'un manque certain de connaissance des moyens déjà disponibles pour résoudre les problèmes entre les expéditeurs et les conférences.

Le seul fait que l'on permette aux conférences d'exister semble être désapprouvé par 41,5 p. 100 des firmes interrogées. Pourtant, 58,3 p. 100 des participants favorisent le maintien d'une certaine forme de réglementation. Que l'on soit dans un marché libre ou dans un régime réglementé, il y aura toujours des injustices. Les injustices et les abus sont inhérents à tout régime réaliste. Nous disons réaliste car ceux qui préconisent un retour au régime de libre marché, où règne la concurrence, vont se soumettre à toute une nouvelle série de principes. Lorsqu'il arrive qu'un grand nombre d'expéditeurs font affaire avec un petit nombre de conférences, le petit groupe semble toujours jouir d'un certain avantage. Il peut être souhaitable de maintenir la réglementation.

Ce qui nous inquiète, nous, de l'industrie des fruits et des légumes frais, ce n'est pas l'existence des conférences; c'est plutôt le peu ou le manque de coordination entre les divers ministères. Des ministères comme Agriculture Canada et Industrie et Commerce Canada veulent voir s'accroître les exportations de produits agricoles; en outre, nous avons la capacité de production requise et nous connaissons bien nos débouchés; malgré tout cela, le transport continue d'être une pierre d'achoppement. D'après nous, il est absolument nécessaire que les ministères responsables de l'accroissement des exportations recherchent la collaboration d'autres organismes gouvernementaux liés au domaine du transport pour résoudre une partie des problèmes d'organisation. Lorsqu'un secteur non réglementé comme l'industrie horticole doit négocier avec un secteur réglementé, par exemple les conférences, ce dernier devrait se montrer conciliant, à défaut de quoi l'organisme gouvernemental chargé de la réglementation devrait s'assurer, dans une certaine mesure, qu'aucun aspect de la négociation n'est négligé. Les critiques dont fait l'objet la LDCM dans sa forme actuelle reflètent les préoccupations

des expéditeurs qui dénoncent son inapplicabilité de même que l'incapacité des conférences régies par cette loi et de la Commision canadienne des transports, chargée en définitive de son application, de répondre à leurs aspirations, étant donné que ces deux types d'organisme n'ont rien à voir avec l'objectif fondamental qui est de transporter des marchandises d'une manière adéquate et équitable.

Enfin, nous aimerions commenter la proposition suivant laquelle les taux de transport à partir des Maritimes devraient être inférieurs aux taux offerts à partir du Centre. Cette idée mérite qu'on s'y arrête. Toutefois, il ne faut pas oublier que si l'on décidait de rompre l'uniformité des taux afin de procurer un avantage concurrentiel à ceux qui jouissent déjà d'un avantage géographique, il faudrait du même coup songer à éliminer toutes les autres politiques d'aide en matière de transport qui visent actuellement à limiter les avantages concurrentiels découlant d'une situation géographique favorable.

Les expéditeurs réussiront à apaiser leurs nombreuses craintes dans la mesure où ils pourront établir des rapports plus étroits avec les transporteurs, ce qui devrait permettre à chacune des deux parties en cause d'être plus sensibilisée aux besoins de l'autre.

Recevez l'assurance de ma considération distinguée.

Stephen Whitney

SW/rf

Canadian
Pulp and Paper
Association

2300 Sun Life Building
Montreal, Que., Canada H3B 2X9
Tel. (514) 866-6621 Telex 055-60690

l'Association Canadienne
des Producteurs
de Pâtes et Papiers

2300 Immeuble Sun Life
Montréal, Qué., Canada H3B 2X9
Tél. (514) 866-6621 Télex 055-60690

Le 26 novembre 1982

M. A. Pageot
Directeur de la politique maritime
Transport Canada
Place de Ville, Tour A
21e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0N7

[Traduction]

Objet : Loi dérogatoire sur les conférences maritimes - E.M. Ludwick & Associates Inc.

Monsieur,

Comme vous le savez, l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers est une association nationale de fabricants de pâtes et papiers. Elle compte 65 compagnies qui produisent environ 98 p. 100 de toute la pâte de bois, de tout le papier et de tout le carton produits au Canada.

L'industrie des pâtes et papiers est le plus gros exportateur du Canada. Son apport net de 8,4 milliards de dollars à la balance des paiements du Canada est supérieur à celui des industries de l'agriculture, des mines, de la pêche et du pétrole réunies.

En 1981, le volume des expéditions de l'industrie a été d'environ 20,3 millions de tonnes métriques, dont 16 millions ont été exportées. Un peu plus de 6,6 millions de tonnes ont été tranportées par bateau vers les États-Unis et les marchés d'outre-mer.

L'industrie s'intéresse au plus haut point à toutes les mesures qui pourraient influer sur ses frais d'expédition.

L'ACPPP est très heureuse de pouvoir se prononcer sur la question de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes (LDCM). Étant un fidèle partisan de la Conférence des expéditeurs canadiens (CEC), l'Association a toujours considérée celle-ci comme son porte-parole. Nous croyons toutefois utile de formuler quelques commentaires pertinents.

L'enquête menée par E.M. Ludwick est la première d'une série d'études entourant la révision de la LDCM. Comme cette enquête s'adressait à des expéditeurs, nous nous bornerons à certains commentaires.

.../2

Le seul endroit où nous mettons en doute l'exactitude des résultats de l'enquête a trait au tableau 3.1, "Contrôle des arrangements de transport par les expéditeurs canadiens". Nous sommes surpris de voir jusqu'à quel point les entreprises canadiennes peuvent contrôler leurs importations et leurs exportations. Nous devrions observer le contraire car nous sommes d'avis qu'une forte proportion des échanges commerciaux du Canada sont contrôlés par des étrangers (par exemple pour le blé et le charbon).

Nous voudrions formuler un certain nombre de commentaires sur le tableau 6.3 intitulé "Préférences exprimées relativement à la réglementation des conférences". Nous croyons juste d'affirmer que les 15,8 p. 100 qui favorisent le statu quo sont associés de très près aux 19,6 p. 100 qui appuient la CEC, car celle-ci est synonyme de statu quo. Les 41,5 p. 100 qui favorisent l'abrogation de la LDCM (donc un retour au marché libre) diffèrent très peu des deux groupes précédents. Même si l'abrogation pouvait constituer une solution, celle-ci, en pratique, n'aurait pas d'effet pour un grand nombre de petits importateurs et exportateurs canadiens. La suppression des conférences maritimes au Canada n'empêchera pas leur exploitation partout ailleurs. Contrairement aux grosses entreprises (comme la plupart des membres de l'ACPPP), les petites entreprises seront désavantagées par cette suppression. Privés du service fiable et des taux stables que leur offraient les conférences, ou obligés d'expédier leurs marchandises vers les ports américains pour qu'elles soient chargées sur des bateaux de conférences, les petits exportateurs et importateurs canadiens verront décroître leur compétitivité. Les ports canadiens en souffriront également puisqu'ils perdront des revenus et ne seront plus en mesure d'employer autant de monde. Nous ne sommes pas du tout d'accord avec les 21,1 p. 100 des répondants qui favorisent une réglementation gouvernementale par le biais de la Commission canadienne des transports (CCT). Nous pensons que la CCT doit être un organisme judiciaire plutôt que de réglementation.

CONCLUSION

Compte tenu des ressources dont disposait la Conférence des expéditeurs, l'ACPPP est d'avis que cet organisme a été assez efficace depuis 1979. Il y a toutefois deux questions fondamentales qu'il faudra résoudre avant de décider de maintenir la LDCM en 1984. Premièrement, on devra renforcer le pouvoir de négociation de la CEC pour qu'elle puisse forcer les conférences à négocier et à justifier leurs actions. Deuxièmement, il faut régler les difficultés financières de la CEC.

.../3

L'Association croit que la Conférence devrait fonctionner sans aide gouvernementale et avoir quelques employés permanents. Pour rétablir la situation financière de la CEC, nous proposons l'impositon d'une petite surcharge sur les exportations et les importations acheminées par les transporteurs membres de conférences. Celles-ci se chargeraient de percevoir ces frais supplémentaires et d'en remettre le produit à la CEC pour les besoins de son exploitation.

Nous espérons que ces commentaires seront utiles au Comité.

Recevez l'assurance de ma considération distinguée.

Le directeur,
Division du transport et de
la distribution,

T.J. Openshaw

Atlantic Provinces Transportation Commission

P. O. Box 577
Moncton
New Brunswick
E1C 8L9

Tel. (506) 855 0031
Telex 014 2842

Le 2 décembre 1982

Dossier no 198-C

M. André Pageot
Président du Comité interministériel
de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes
Administration canadienne du transport maritime,
Transports Canada Marine
Directeur de la politique maritime
Place de Ville, Tour A
Ottawa (Ontario)
K1A 0N5

[Traduction]

Monsieur,

J'ai étudié le rapport préliminaire de la firme E.M. Ludwick & Associates Inc. intitulé "Soustraire les conférences maritimes aux lois en matière de concurrence : perspective des expéditeurs canadiens".

Comme ce document fait état des résultats d'une enquête menée auprès des expéditeurs par la firme susmentionnée, je ne suis pas surpris d'y observer des divergences de vues marquées sur les questions visées par l'enquête.

J'ai constaté avec satisfaction que les expéditeurs appuient l'idée d'une différence de taux de transport entre les ports des Maritimes et ceux du Saint-Laurent. Il est bon de savoir que d'autres expéditeurs, ailleurs au Canada, sont conscients du fait que les entreprises des provinces maritimes se trouvent actuellement à "subventionner leurs compétiteurs du centre du Canada, ou, du moins, à payer un prix excessif[1]".

J'ai l'impression que si la Conférence des expéditeurs canadiens est mal connue, c'est en partie dû au fait qu'elle se compose majoritairement d'associations et que, par conséquent, les expéditeurs sont portés à attribuer ses réalisations à leur association respective.

Recevez l'assurance de ma considération distinguée.

Le directeur général,

Craig S. Dickson

CSD/cp

---

1. Pages 5-12 du du rapport.

Sponsored by the governments of Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward Island and Newfoundland. Affiliated with the Atlantic Provinces Chamber of Commerce. Offices: Suite 210, Commerce House, 236 St. George Street, Moncton, New Brunswick.

Transport Canada / Transports Canada

Marine / Marine

Octobre 1982

Your file / Votre référence

Our file / Notre référence

Lettre du président du comité interministériel aux conférences maritimes

[Traduction]

Objet : LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES - ENQUÊTE SUR LES EXPÉDITEURS

Comme vous le savez, le Comité interministériel de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes a réalisé un certain nombre d'études sur les divers aspects du régime des conférences maritimes. Dans le cadre de sa participation au travail du Comité, Consommation et Corporations Canada a retenu les services de la firme E.M. Ludwick & Associates Inc. pour sonder l'opinion d'expéditeurs, de destinataires et de transitaires de toutes les régions du Canada.

Maintenant que l'enquête est complétée, je vous envoie une version préliminaire du rapport pour analyse et commentaires. Lorsque tous vos membres auront eu l'occasion d'analyser les conclusions de l'enquête, veuillez, s'il vous plaît, me faire parvenir vos commentaires par écrit le plus tôt possible, de préférence le 22 novembre 1983 au plus tard. Nous vous signalons notre intention de publier toutes les opinions que les conférences nous soumettront dans une annexe du rapport final. Nous avons également fait parvenir une copie du rapport à diverses associations d'expéditeurs et nous comptons bien procéder de la même façon dans leur cas.

Si vous avez des questions pertinentes auxquelles le rapport ne répond pas, je vous recommande de communiquer avec l'expert-conseil qui a rédigé le document, M. Eugene Ludwick, au numéro (204) 237-6316. En vous remerciant à l'avance de votre collaboration, nous espérons recevoir bientôt les commentaires des conférences dont vous êtes les mandataires.

Recevez l'assurance de ma considération distinguée.

Le président du Comité interministériel de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes,

André Pageot

Canada

PROTOS SHIPPING LIMITED

Le 16 novembre 1982

M. André Pageot
Commission canadienne des transports
Comité interministériel de la [Traduction]
Loi dérogatoire sur les conférences maritimes

OBJET : Loi dérogatoire sur les conférences maritimes - Enquête sur les expéditeurs

Monsieur,

En réponse à votre lettre concernant le rapport de l'enquête sur les expéditeurs, nous vous soumettons les commentaires suivants au nom du Far-East Canada Rate Agreement.

Les membres du Far-East Canada Rate Group sont en faveur du maintien de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes.

Nous croyons que les conférences maritimes sont des organes essentiels à la stabilité des taux et des services. Nous sommes convaincus que sans les conférences maritimes, les transporteurs aussi bien que les clients seraient désavantagés sur le plan des taux et des services.

Si la concurrence n'était contrôlée d'aucune façon, il se produirait une baisse générale des taux, qui aurait pour effet d'éliminer plusieurs transporteurs maritimes du marché. Il en résulterait qu'un transporteur unique (possédant suffisamment de ressources financières pour gagner une guerre de prix) deviendrait monopoliste. Durant la guerre des prix qui suivrait, les taux et les services subiraient presque quotidiennement des modifications, ce qui diminuerait sérieusement les possibilités commerciales des compagnies de navigation, des exportateurs et des importateurs.

.../2

HEAD OFFICE
TORONTO
SUITE 2412
1 YONGE STREET
TORONTO, ONTARIO M5E 1E5
TELEPHONE (416) 361-0811
TELEX 06-219832

HALIFAX
SUITE 812
2000 BARRINGTON ST
HALIFAX, N.S. B3J 3K1
TELEPHONE (902) 423-6708

MONTREAL
SUITE 1004
407 McGILL STREET
MONTREAL, QUEBEC H2Y 2G3
TELEPHONE (514) 288-8235
TELEX 05-580889

VANCOUVER
SUITE 1306
750 WEST PENDER ST
VANCOUVER, B.C. V6C 2T8
TELEPHONE (604) 682-8384
TELEX 04-53202

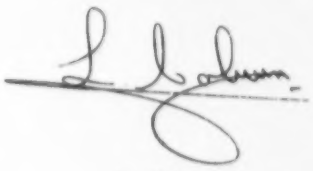
STEAMSHIP AGENTS, BROKERS AND OPERATORS

Cable Address PROTOSHIP

Comme nous croyons que les raisons qui ont justifié l'adoption de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes sont toujours valables, nous proposons donc le maintien de cette loi.

Recevez l'assurance de ma considération distinguée.

Le secrétaire par intérim
Far-East Canada Rate Agreement,



L. Coburn

c.c. : Zim, Montréal : R. Kochav,
Hanjin, Oakland : R. Yamashita,
O.O.C.L., Oakland : M. Picker,
N.O.L., San Francisco : Koh Poh Tiong.

LAFLEUR, BROWN, DE GRANDPRÉ
BARRISTERS AND SOLICITORS

600 VICTORIA SQUARE, SUITE 720
P.O. BOX 214, TOUR DE LA BOURSE
MONTREAL, CANADA H4Z 1E4

TELEPHONE 514 878-9841
CABLE "MANKIN" TELEX 05-25810
TELECOPIER 514 878-1450

No de dossier : 0880-014

[Traduction]

À l'attention de : Jean M. Tardif

Le 25 janvier 1983

Le secrétaire
Comité interministériel de la
Loi dérogatoire sur les conférences maritimes
Direction de la politique maritime
Transports Canada
Place de ville, Tour A
21e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0N7

À l'attention du président, M. André Pageot

OBJET : Eastern Canada/Australia-New Zealand Conference;
Rapport préliminaire de la firme E.M. Ludwick & Associates Inc. intitulé "Soustraire les conférences maritimes aux lois en matière de concurrence : perspective des expéditeurs canadiens".

Après avoir analysé le rapport en question, la conférence susmentionnée nous a chargés de vous soumettre les commentaires suivants :

1. Nous aurions souhaité une enquête plus objective. En effet, on aurait enfin pu consulter les expéditeurs, destinataires et transitaires sur diverses questions touchant les conférences maritimes et espérer tirer des conclusions intéressantes sur le point de vue des expéditeurs relativement au rôle des conférences. Ce n'est malheureusement pas cela qui a été fait. Comme le questionnaire manquait d'objectivité, il est difficile d'accorder une quelconque crédibilité à la plupart des conclusions de l'enquête.

.../2

2. En premier lieu, nous estimons que les expéditeurs interrogés auraient fourni, dans plusieurs cas, des réponses totalement différentes si les questions avaient été formulées de façon plus objective; en deuxième lieu, nous sommes d'avis que certaines questions qui n'ont pas été posées auraient dû l'être (et que par conséquent nous aurions pu obtenir des conclusions différentes); et en troisième lieu, nous mettons sérieusement en doute la valeur des conclusions obtenues; en effet, certaines de ces conclusions ne découlent pas nécessairement des réponses fournies à l'enquête.

3. Les conférences maritimes ont toujours été controversées et continueront de l'être. Les opinions varient en fonction des intérêts de chacun. Ainsi, le questionnaire n'aurait pas dû relever de la compétence d'un seul ministère. Il aurait dû faire l'objet d'une collaboration et les questions auraient dû être rédigées de concert avec d'autres parties intéressées, comme les autres ministères, la Conférence des expéditeurs canadiens et même les conférences maritimes.

4. Dans le domaine des échanges commerciaux du Canada avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, il y a déjà eu plus de 3 300 expéditeurs contractants dont environ 1 500 sont toujours actifs, environ 972 en Ontario et 521 au Québec. Il est donc assez surprenant de constater que les responsables du sondage n'ont interrogé sur place que 34 expéditeurs de l'Ontario et 22 du Québec. Si l'on tient compte du fait que les expéditeurs interrogés ne font pas tous affaire avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, on se doit de faire certaines réserves sur les conclusions établies à partir d'un si petit échantillon.

5. On peut se demander pourquoi le questionnaire ne parle pas des transporteurs hors conférence. En effet, on aurait pu demander aux expéditeurs dans quelle mesure certains transporteurs hors conférence s'étaient montrés peu disposés à la consultation. Pourquoi se limiter aux conférences maritimes?

6. Après une étude attentive du rapport, il nous est difficile d'arriver aux mêmes conclusions. À titre d'exemple, les réponses fournies par les expéditeurs ne nous permettent aucunement de conclure que 85 p. 100 d'entre eux sont insatisfaits des dispositions actuelles de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Les réponses fournies à l'enquête ne semblent pas, de façon générale, refléter une telle attitude de la part des expéditeurs.

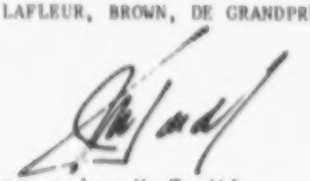
.../3

7. Pour ce qui est du manque de réceptivité des conférences, la conférence susmentionnée endosse entièrement les conclusions de la Canada-United Kingdom Freight Conference. D'ailleurs, qu'entend-on par réceptivité? Comme on n'a pas pris soin de définir ce terme, il est fort probable que, pour dix expéditeurs, l'on aurait eu dix définitions différentes. Le refus de transporter des marchandises à perte témoigne-t-il d'un manque de réceptivité? Nul doute que ce ne soit le cas pour certains expéditeurs. Parmi les 100 entreprises interrogées sur place, 16 seulement trouvaient que les conférences étaient peu réceptives à leurs demandes; le rapport ne le souligne évidemment pas. Les conférences continueront de se montrer réceptives aux demandes et aux propositions des expéditeurs dans la mesure où celles-ci seront justes et raisonnables; elles feront ainsi preuve d'une conscience professionnelle par leur volonté d'en arriver à de justes compromis susceptibles de satisfaire toutes les parties en cause. Cependant, la nature même des conférences exige qu'elles ne tiennent pas compte de demandes et de propositions qui menacent leur existence et sont contraires aux pratiques commerciales généralement acceptées.

Permettez nous de conclure sur ces simples remarques : dans le monde complexe où nous vivons, il y a beaucoup de problèmes qu'on ne peut résoudre seulement en répondant oui ou non à des questions soigneusement formulées. Devant chaque problème, nous devons faire preuve de discernement et nous efforcer de voir les choses telles qu'elles sont et non telles que nous voulons les voir. Si les réponses des expéditeurs nous laissent perplexes, c'est à cause du type de questions qui leur ont été posées et de l'incapacité des rédacteurs de faire des distinctions où il en fallait. C'est pourquoi nous estimons que le Comité interministériel devrait être très prudent dans son interprétation des résultats.

Recevez l'assurance de notre considération distinguée.

LAFLEUR, BROWN, DE GRANDPRÉ



par : Jean M. Tardif

LAFLEUR, BROWN, DE GRANDPRÉ

BARRISTERS AND SOLICITORS

800 VICTORIA SQUARE, SUITE 720
P.O. BOX 214, TOUR DE LA BOURSE
MONTREAL, CANADA H4Z 1E4

TELEPHONE 514 878-9841
CABLE "MANKIN" TELEX 05-25810
TELECOPIER 514 878-1450

No de dossier : 0880-001

À l'attention de : Jean M. Tardif

Le 25 janvier 1983

Le secrétaire
Comité interministériel de la
Loi dérogatoire sur les conférences maritimes
Direction de la politique maritime
Transports Canada [Traduction]
Place de ville, Tour A
21e étage
Ottawa (Ontario)
K1A ON7

À l'attention du président, M. André Pageot

OBJET : Canada-United Kingdom Freigh Conference,
Canadian Continental Eastbound Freight Conference

Messieurs,

Les conférences précitées ont lu avec intérêt le rapport préliminaire intitulé "Soustraire les conférences maritimes aux lois en matière de concurrence : perspective des expéditeurs canadiens", et que votre comité a récemment fait parvenir aux parties concernées. Celles-ci ont demandé de vous soumettre leurs commentaires.

1. L'enquête de la firme E.M. Ludwick & Associates Inc. dont les résultats ont servi à la rédaction du rapport préliminaire, a été commandée par le ministère de la Consommation et des Corporations. Ce Ministère n'a jamais été un partisan des conférences et il a déclaré ouvertement, à maintes reprises, que son principal objectif au chapitre du transport, et plus particulièrement au chapitre du transport maritime international, a toujours été et sera toujours de favoriser ce qu'il juge correspondre à l'intérêt vital des expéditeurs canadiens, c'est-à-dire des taux de transport moins élevés, et ce, malheureusement, sans égard pour les conséquences. En fait, ce Ministère ne s'est jamais soucié de la viabilité des routes commerciales ouvertes aux exportations et aux importations canadiennes ni de la rentabilité des opérations des transporteurs.

.../2

Nous ne sommes donc pas étonnés de constater que le questionnaire distribué aux expéditeurs et transitaires canadiens contenait des questions empreintes de préjugés et tendancieuses qui appelaient, en général, des réponses correspondant aux vues du Ministère.

En d'autres mots, lorsque l'on pose la question suivante à un expéditeur : "Êtes-vous d'accord avec l'opinion suivant laquelle il faudrait réduire et réglementer d'une façon ou d'une autre les actions unilatérales des conférences influentes pour que les expéditeurs puissent bénéficier de taux de transport et de frais moins élevés?", nous estimons que cette question appellera inévitablement un "oui". Les questions nos 12, 13(b) et (c), 1e, 21(a) et 23(a) sont sans aucun doute des questions de ce genre et, d'ailleurs, aucune des réponses fournies ne nous permet de tirer des conclusions valables.

2. Les conférences précitées déplorent le fait que le questionnaire n'ait pas été rédigé en collaboration avec d'autres parties intéressées comme Transports Canada, Industrie et Commerce, Affaires extérieures Canada, la Conférence des expéditeurs canadiens et celles des conférences maritimes qui se sont montrées constamment réceptives à l'égard des expéditeurs. En fait, on aurait dû inviter ces organismes à collaborer non seulement au choix des questions, mais aussi à la détermination du nombre d'expéditeurs et de transitaires à interroger et au choix des régions canadiennes où devait être menée l'enquête.

À titre d'exemple, le commerce d'exportation du Canada vers le Royaume-Uni compte à lui seul plus de 2 600 expéditeurs contractants, dont près de 925 en Ontario et 425 au Québec. Les conférences précitées sont donc un peu étonnées de voir que les responsables du sondage n'ont interrogé sur place que 34 expéditeurs de l'Ontario et 22 du Québec. Si l'on tient compte du fait que les expéditeurs interrogés ne font pas tous affaire avec le Royaume-Uni, on peut sérieusement mettre en doute la valeur de tout courant d'opinion pouvant émaner d'un si petit échantillon.

.../3

3. De même, n'aurait-on pas dû inclure dans le questionnaire des questions comme celles-ci : "Saviez-vous que les coûts d'exploitation d'une ligne régulière de transport maritime sont plus élevés pour les conférences que pour les transporteurs hors conférence?" ou : "Saviez-vous que certaines conférences maritimes desservant le Canada fonctionnent à perte depuis quelque temps?" ou encore : "Saviez-vous qu'en règle générale, les taux de transport offerts par les conférences canadiennes sont beaucoup moins élevés que ceux offerts par les conférences américaines dans les réseaux commerciaux d'Amérique du Nord et du Royaume-Uni?" ou, enfin : "Les contrats de clientèle présentent des échappatoires que certains expéditeurs exploitent pour éviter que leurs marchandises ne soient chargées sur des bateaux de conférences; cela a pour effet de pénaliser les expéditeurs qui respectent leur contrat; ne devrait-on pas supprimer ces échappatoires?" On aurait certainement obtenu un questionnaire plus réaliste si on y avait mis des questions de ce genre.

4. Les conférences estiment que la section III du questionnaire aurait dû contenir des questions sur les pratiques de certains transporteurs hors conférence et la section IV, des questions sur l'opportunité de soumettre les transporteurs hors conférence à une réglementation gouvernementale quelconque. En effet, le fait d'exclure ces transporteurs tend à donner l'impression qu'ils ne se livrent à aucune des pratiques dont on accuse les conférences; ce n'est évidemment pas le cas. En outre, il serait possible de tirer des conclusions valables des réponses à ces deux questions seulement si ces réponses pouvaient être comparées aux réponses qu'auraient données les expéditeurs aux mêmes questions appliquées aux transporteurs hors conférence.

5. Les conclusions des rédacteurs du rapport ne semblent pas du tout concorder avec les opinions présumément exprimées par les expéditeurs interrogés. En fait, la diversité des opinions exprimées au cours de l'enquête ne justifie aucunement l'opinion catégorique formulée dans la conclusion et dans l'aperçu général et suivant laquelle près de 85 p. 100 des exportateurs, des importateurs et des transitaires canadiens sont insatisfaits des dispositions actuelles de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes. Les conférences précitées sont d'avis que cette assertion est exactement le genre de conclusion à laquelle le Ministère voulait en arriver au départ et qu'elle n'est rien d'autre qu'une interprétation, par le Ministère, de diverses opinions exprimées par des expéditeurs qui étaient appelés à répondre à des questions tendancieuses.

.../4

6. De même, dans le tableau 4.11 du rapport, on attache beaucoup d'importance au nombre de fois où, selon les expéditeurs, certaines conférences se seraient montrées peu réceptives à leurs demandes de consultation. Premièrement, on n'a jamais cherché à définir l'expression "peu réceptives" qui, chacun en conviendra, est empreinte de subjectivité. Deuxièmement, le nombre de fois est absolument sans signification pour la simple raison que certains secteurs commerciaux sont plus actifs que d'autres. Cependant, il est très significatif de constater que seulement 41 p. 100 des entreprises interrogées sur place ont déclaré avoir eu des consultations avec les conférences et que seulement 38 p. 100 de ces entreprises ont nommé des conférences dont elles jugeaient l'attitude négative. En d'autres mots, seulement 16. p. 100 de toutes les firmes interrogées croient que les conférences se sont montrées peu réceptives, le sens de cette expression restant à définir; et, de toutes les firmes interrogées qui ont déclaré avoir eu des consultations avec les conférences, une étonnante proportion de 62 p. 100 croient que les conférences se sont montrées réceptives à leurs demandes. Tout cela est très éloigné de la fausse impression que tente de véhiculer le rapport.

À la lumière des commentaires précédents, les conférences conseillent la prudence dans l'interprétation des résultats et sont d'avis que les opinions apparemment négatives d'un échantillon d'expéditeurs relativement petit ne devraient pas influer sur les dispositions d'une loi qui est appelée à jouer pour longtemps encore un rôle important dans les échanges commerciaux du Canada.

Recevez l'assurance de notre considération distinguée.

LAFLEUR, BROWN, DE GRANDPRE

Par : Jean M. Tardif

JMT/gt

Annexe E

GOUVERNEMENT DU CANADA
COMITÉ INTERMINISTÉRIEL DE LA
LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES
ENQUÊTE SUR LES UTILISATEURS DES CONFÉRENCES MARITIMES
QUESTIONNAIRE ENVOYÉ PAR LA POSTE (EXPÉDITEURS)

Gouvernement du Canada | Government of Canada

COMITÉ INTERMINISTÉRIEL
DE LA
LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES

ENQUÊTE SUR LES UTILISATEURS DE LA CONFÉRENCE MARITIME

QUESTIONNAIRE ENVOYÉ PAR LA POSTE (EXPÉDITEURS)

Veuillez prendre note que les questions concernent uniquement votre cargaison internationale transportée (ou pouvant être transportée) dans des navires hauturiers. **Ne rendez pas** compte du trafic continental avec les États-Unis, ni du trafic de produits en vrac ou par bateau-citerne. En outre, au chapitre de vos importations, n'incluez pas les marchandises importées que vous achetez au Canada de filiales ou d'autres sociétés canadiennes; de même pour les exportations, n'incluez pas les marchandises que vous vendez aux grossistes ou aux distributeurs canadiens, aux fins d'exportation.

I. HABITUDES DE TRAFIC OUTRE-MER

Cette partie porte sur la nature, la destination ou la provenance, et la quantité des marchandises que vous vendez ou achetez sur le marché international.

1. a) Quels sont les **principaux** genres d'articles expédiés outre-mer (exportés) par votre firme?

   b) Au cours de l'année civile 1981, ou de l'exercice financier de votre firme (à votre choix) environ combien de tonnes de ces marchandises avez-vous expédié outre-mer (exportées)? (Une tonne équivaut à 1 000 kg ou à 2 204,5 lbs).

   ☐ 0 (c.-à.-d. que la firme est strictement importatrice)

   ☐ moins de 100 tonnes
   ☐ de 101 à 500 tonnes
   ☐ de 501 à 1,000 tonnes
   ☐ de 1,001 à 5,000 tonnes
   ☐ de 5,001 à 10,000 tonnes
   ☐ de 10,000 à 25,000 tonnes
   ☐ de 25,001 à 50,000 tonnes
   ☐ plus de 50,000 tonnes

   c) Environ quel pourcentage des ventes totales de votre firme ce chiffre représente-il? _____%

2. a) Quelles sont les **principales** marchandises importées d'outre-mer par votre firme?

   b) Au cours de la même période visée par la question 1b), environ combien de tonnes de ces marchandises avez-vous importées d'outre-mer? (inclure les matériaux bruts, les marchandises achetées pour fins de revente, les éléments de production, etc.; ne pas inclure les marchandises importées que vous achetez au Canada de filiales ou d'autres sociétés canadiennes).

   ☐ 0 (c.-à.-d. que la firme est strictement importatrice)

   ☐ moins de 100 tonnes
   ☐ de 101 à 500 tonnes
   ☐ de 501 à 1,000 tonnes
   ☐ de 1,001 à 5,000 tonnes
   ☐ de 5,001 à 10,000 tonnes
   ☐ de 10,001 à 25,000 tonnes
   ☐ de 25,001 à 50,000 tonnes
   ☐ plus de 50,000 tonnes

   c) Environ quel pourcentage des achats totaux de votre firme ce nombre représente-t-il? _____%

3. Au cours de la même période visée par les questions 1 et 2, dans quels ports votre firme a-t-elle embarqué ses exportations pour l'outre-mer dans des navires et quels ports a-t-elle utilisés pour décharger ses importations d'outre-mer? Veuillez fournir une ventilation approximative en pourcentages.

Embarquement dans les navires à destination de l'étranger	Noms de principaux ports utilisés par votre firme	Déchargement des navires arrivant au Canada
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	Divers autres ports	____%
100 %	TOTAL	100 %

4. En ce qui a trait aux marchandises visées par les questions 1 et 2, veuillez fournir un aperçu des parties du monde vers lesquelles vous avez **exporté** des marchandises outre-mer et desquelles vous avez **importé** des marchandises d'outre-mer, en 1981.

Exportations outre-mer	Noms des principaux pays ou des regions du monde avec lesquels vous avez commercé	Importations d'outre-mer
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	_____	____%
____%	Divers autres pays	____%
100 %	TOTAL	100 %

II. PRATIQUES ET PRÉFÉRENCES EN MATIÈRE DE GESTION DU TRAFIC

Cette partie porte sur les facteurs déterminants pour votre firme, en ce qui a trait aux modalités du transport des marchandises expédiées ou reçues.

X. a) En ce qui a trait aux exportations outre-mer mentionnées dans la partie précédente, quel est le pourcentage des arrangements de transport contrôlés par votre firme ou par le destinataire?

Votre firme: _____% Destinataire: _____%

b) En ce qui a trait aux importations d'outre-mer mentionnées dans la partie précédente, quel est le pourcentage des arrangements de transport contrôlés par votre firme ou par l'expéditeur?

Votre firme: _____% Expéditeur: _____%

5. Au moment de prévoir le transport des exportations et des importations de votre firme, environ quel pourcentage du trafic sous votre contrôle confiez-vous à des:

Exportations		Importations
____%	Transitaires/courtiers/consolidateurs	____%
____%	Conférences maritimes	____%
____%	Transporteurs hors conférence (c.-à-d. étrangers)	____%
____%	Tous les autres transporteurs maritimes (par exemple navires de tramping, navires affrétés, votre propre flotte, etc.)	____%
100 %	TOTAL	100 %

BANQUE DE DONNEES DU CONSEIL DU TRESOR TB/CT–R G. 83056

Canada

III. PRATIQUES DES CONFÉRENCES MARITIMES

Dans la Partie III, nous cherchons à connaître votre opinion quant aux pratiques des conférences maritimes, à la lumière de votre expérience et de votre utilisation des conférences. Veuillez garder à l'esprit que vos réponses à ces questions influeront considérablement sur la politique et la législation du gouvernement canadien en matière d'exemption des pratiques des conférences maritimes, à l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

6. Pour environ quel pourcentage de vos exportations et de vos importations totales outre-mer n'avez-vous aucun autre recours que d'utiliser les services des conférences maritimes?

   ____% du trafic d'exportation ____% du trafic d'importation

7. Par le passé, quand le prix des services des conférences maritimes a augmenté, avez-vous eu recours à l'une des mesures suivantes?

Oui	Non	
☐	☐	Sans objet; notre firme n'utilise pas les services des conférences maritimes
☐	☐	Tenter de négocier une réduction de l'augmentation
☐	☐	Ajuster en conséquence le prix de vos exportations
☐	☐	Trouver de nouvelles sources d'importations
☐	☐	Avoir recou ₄ à d'autres organismes de transport maritime
☐	☐	Aucune mesure précise
☐	☐	Autres (veuillez préciser) _____

8. Votre firme a-t-elle signé un contrat de clientèle avec une conférence maritime?

   ☐ Oui ☐ Non

   Si non, veuillez passer à la question nº 10.

9. a) Considérez-vous ces contrats de clientèle comme étant justes et raisonnables?

   ☐ Oui ☐ Non

   b) Avez-vous pu négocier des contrats de clientèle exigeant un engagement moindre que celui de votre cargaison entière, sur certaines routes commerciales?

   ☐ Oui ☐ Non

   c) En moyenne, quel pourcentage de réduction avez-vous pu obtenir des conférences avec lesquelles vous avez signé des contrats de clientèle? ____%

10. En général, croyez-vous qu'en vertu de la loi, les contrats de clientèle devraient:

    ☐ Demeurer négociables, comme le prévoit la loi actuelle
    ☐ Être fixés à un pourcentage de 100 % du trafic
    ☐ Être systématiquement interdits
    ☐ Se limiter à un certain pourcentage, précisez: _____

11. a) À votre avis, les soutes, l'encombrement, le taux de change et les autres frais supplémentaires devraient-ils être: (cochez une réponse)

    ☐ Compris dans le taux de base, plutôt que calculés séparément
    ☐ Calculés de la même façon qu'ils le sont actuellement
    ☐ Autorisés seulement si les coûts sont entièrement divulgés et justifiés
    ☐ Autres (veuillez préciser) _____

11. b) Prière d'expliquer davantage

    _____
    _____
    _____

12. Les taux de transport des conférences maritimes partant des ports du centre du Canada ou à destination de ces derniers devraient-ils être équivalents ou plus élevés que les taux de transport des mêmes marchandises provenant des ports dans les provinces maritimes ou à destination de ces derniers?

    ☐ Identiques ☐ Plus élevés au centre du Canada ☐ Sans opinion

13. a) En général, croyez-vous que les échanges de votre firme avec les conférences mixtes canadiennes-américaines ont jusqu'ici bien répondu à vos besoins?

    ☐ Oui ☐ Non ☐ San objet ☐ Sans opinion

    Si vous n'avez aucune expérience des conférences mixtes (c'est-à-dire si cette question est sans objet), veuillez passer à la Partie IV.

    b) Lorsqu'un nouveau transporteur désire se joindre à une conférence, son admissibilité est soumise au vote des membres existants de la conférence. Croyez-vous que les membres d'une conférence mixte canadienne-américaine qui ne désservent pas les ports canadiens devraient se voir interdit par la loi de voter sur l'admissibilité à une conférence mixte canadienne-américaine, de nouveaux transporteurs désireux de désservir un port canadien?

    ☐ Oui ☐ Non ☐ San objet ☐ Sans opinion

    c) Quelles sont les conférences mixtes, s'il en est, avec lesquelles les échanges sont les plus difficiles?

    _____
    _____
    _____

IV. RÉGLEMENTATION DU TRANSPORT MARITIME ET INTÉRÊT DES EXPÉDITEURS

Dans cette dernière partie, nous essayons de connaître votre opinion sur la manière de réglementer les conférences maritimes, dans le meilleur intérêt des expéditeurs. Encore une fois, vos réponses à ces questions influeront directement sur les dispositions des lois régissant les conférences maritimes.

14. Cochez, parmi les énoncés suivants, celui qui reflète le mieux votre opinion au sujet de la réglementation des conférences. "Afin d'assurer un service adéquat aux expéditeurs . . .":

    ☐ les conférences et les expéditeurs ont besoin de la protection offerte par l'actuelle Loi dérogatoire sur les conférences maritimes;
    ☐ la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes devrait être révoquée, et les conférences maritimes devraient être assujetties aux lois en matière de concurrence, tel que prévu par la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions;
    ☐ les activités des conférences maritimes devraient être davantage réglementées directement par la Commission canadienne des transports, avec l'obligation de faire approuver les changements de taux, de services, etc.;
    ☐ la position de la Conférence des expéditeurs canadiens dans ses négociations avec les conférences maritimes devrait être renforcée; ou
    ☐ autre _____

15. À votre avis, qui serait le mieux en mesure (ou le moins en mesure) de protéger l'intérêt des expéditeurs en ce qui a trait aux conférences maritimes? Veuillez classer les possibilités suivantes par ordre décroissant d'aptitudes (1 désigne la meilleure, 2, la suivante, etc.). Prière de classer toutes les possibilités.

☐ Les expéditeurs particuliers eux-mêmes
☐ La Conférence des expéditeurs canadiens
☐ Un organisme gouvernemental de réglementation comme la C.C.T.
☐ Les transitaires particuliers
☐ Autres (précisez) _____
☐ Des transporteurs particuliers membre de conférences
☐ Les conférences maritimes

16. a) Comment qualifieriez-vous, en général, vos échanges avec les conférences maritimes depuis les modifications apportées en 1979 à la loi dérogatoire sur les conférences maritimes?

☐ Amélioration ☐ Détérioration ☐ Aucun changement

Si vous n'avez relevé aucun changement, veuillez passer à la question nº 17.

b) Si votre expérience des conférences maritimes s'est modifiée depuis 1979, attribuez-vous ces changements de quelque façon aux modifications apportées en 1979 à la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes?

☐ Oui ☐ Non

c) Prière d'expliquer davantage

17. a) Au cours des **trois** dernières années, combien de fois votre firme (pour quelque raison que ce soit) a-t-elle entretenu ou tenté d'entretenir des négociations ou une consultation auprès d'une conférence maritime?

_____ # tentatives de consultation

_____ # consultations obtenues

Si votre réponse est "aucune", veuillez passer à la question nº 18.

b) Au cours des **trois** dernières années, combien de séances de consultation entre votre firme et des conférences maritimes se sont soldées de façon satisfaisante pour votre firme?

_____ # consultations satisfaisantes

c) Lesquelles des conférences, s'il en est, ont le moins tenu compte de vos demandes de consultation?

18. a) Votre firme a-t-elle déjà demandé à votre association industrielle d'effectuer une présentation collective devant la Conférence des expéditeurs canadiens, en vue de résoudre un problème survenu avec l'une des conférences maritimes?

☐ Oui ☐ Non

Si non, veuillez passer à la question nº 19.

b) Dans l'affirmative, quels genres de problèmes avez-vous présentés à la Conférence des expéditeurs canadiens, par le biais de votre association industrielle?

☐ augmentation générale des taux
☐ taux excessifs d'encombrement (portuaire)
☐ changement des ports d'appel
☐ questions liées aux contrats de clientèle
☐ frais de soute excessifs
☐ autres (veuillez préciser) _____
☐ frais de change excessifs

19. a) Étiez-vous au courant que la Conférence des expéditeurs canadiens est autorisée en vertu de la loi à entretenir, au nom des expéditeurs, des consultations auprès des conférences, en ce qui a trait au trafic sortant?

☐ Oui ☐ Non

b) Croyez-vous que la Conférence des expéditeurs canadiens devrait également traiter directement auprès des conférences les questions de trafic entrant et sortant?

☐ Oui ☐ Non ☐ Ni l'un ni l'autre ☐ Sans opinion

20. Étiez-vous au courant que la Commission canadienne des transports est autorisée en vertu de la loi à tenter de résoudre les problèmes que la Conférence des expéditeurs canadiens n'a pu régler avec les conférences?

☐ Oui ☐ Non

21. a) Selon vous, l'existence de la Conférence des expéditeurs canadiens a-t-elle permis aux expéditeurs d'obtenir une collaboration satisfaisante de la part des conférences, et de négocier plus efficacement?

☐ Certainement ☐ Pas vraiment
☐ Quelque peu ☐ Pas du tout
☐ Sans opinion

b) Croyez-vous que le pouvoir de négociation de la Conférence des expéditeurs canadiens (C.E.C.) relativement aux conférences maritimes doive être renforcé?

☐ Oui ☐ Non ☐ Sans opinion

Si non, veuillez passer à la question nº 23. a).

22. a) Si oui, à votre avis, quelles mesures devraient être entreprises dans le but de renforcer le pouvoir de négociation de la Conférence des expéditeurs canadiens? (Cochez une ou plusieurs mesures.)

☐ Aucune, la C.E.C. est suffisamment efficace
☐ Adopter une législation plus stricte, exigeant que les conférences fournissent à la C.E.C. des renseignements détaillés à l'appui de toute augmentation de frais.
☐ Recevoir un financement adéquat pour un personnel et pour la représentation régionale
☐ Élaborer des procédures détaillées de conciliation, pour la médiation par la C.E.C. des conflits entre les expéditeurs et les conférences, au sujet des taux.
☐ Autres _____

23. a) Croyez-vous que le gouvernement du Canada doive prendre des mesures pour améliorer la position des expéditeurs par rapport aux conférences?

☐ Oui ☐ Non

b) Dans l'affirmative, que proposez-vous?

24. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de remplir ce questionnaire. Veuillez utiliser les quelques lignes qui suivent aux fins d'observations supplémentaires au sujet des conférences maritimes, ou de la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes.

Prière de faire parvenir le questionnaire rempli au:

GOUVERNEMENT DU CANADA
COMITÉ INTER - MINISTÉRIEL
DE LA
LOI DÉROGATOIRE SUR LES CONFÉRENCES MARITIMES
a/s E.M. Ludwick et Associés
Case postale 1982
Norwood Grove
Winnipeg (Manitoba)
R2H 3B8